CÓMO GANAR DINERO EN BIENES RAÍCES…

¡Sin Necesidad De Tener Propiedades!



SANTIAGO R. T.

Cómo Ganar Dinero En Bienes Raíces… ¡Sin Necesidad De Tener Propiedades!

Santiago R. T.

NOTA IMPORTANTE

Exoneración de responsabilidad del editor y del escritor.

Este libro ofrece información que el autor considera fidedigna sobre el tema del que trata, pero se vende presuponiendo que ni él ni el editor da consejos concretos sobre necesidades particulares de nadie, ni asesoran sobre inversiones, ni prestan ningún otro servicio de asesoría legal o contable. Quien necesite ayuda especializada en materia de asesoramiento legal, contable o financiero, deberá contratar los servicios de un profesional competente. Esta publicación contiene datos de rendimiento recogidos a lo largo de muchos periodos de tiempo. Los resultados pasados no garantizan rendimientos futuros. Además, los datos de rendimiento, así como las leyes y la regulación, cambian con el tiempo, por lo que el estado de la información contenida en este libro puede verse alterado. Este libro no está escrito para que sirva de base de ninguna decisión financiera, ni para recomendar asesores concretos, ni para que se vendan o compren títulos. El autor y el editor declinan toda responsabilidad sobre la veracidad de la información ofrecida en este libro, así como sobre cualquier pérdida o riesgo, personal o societario, derivado, directa o indirectamente, del uso o aplicación de los contenidos de este libro.

Nota

Los piratas jamás harán un libro como los nuestros. Lo único que hacen es copiar, robar, alterar el contenido y violar derechos de autor. Si de verdad valoras la educación financiera, quieres seguir aprendiendo con libros como estos y no quieres participar en el robo de propiedad intelectual, sigue adquiriendo estos libros en nuestras redes sociales @Sociedadecaballeros, @ComoJugarMonopolio, @HowToPlayMonopoly, @Vive.Tu.Imposible, en nuestros sitios web www.sociedadecaballeros.com, www.comojugarmonopolio.com, www.how2playmonopoly.com, en Hotmart y en la tienda Kindle de Amazon. Si adquiriste alguno de nuestros libros por algún otro medio, no nos responsabilizamos en lo absoluto por el contenido que leas, ya que pudo haber sido alterado; por los problemas que tengas al descargarlo, ya que puedes ser víctima de virus cibernéticos; ni por si se presenta el caso en que te estafen tu dinero. Adquiere los libros legalmente, apoya el contenido educativo único que transmiten y no apoyes la piratería.

Un jugador casual de Monopoly podría pensar que es un juego de azar y que el ganador está determinado por los dados. Ver a los mejores jugadores del mundo me ha mostrado que no es así. Los ganadores son en realidad maestros de la estrategia y la negociación. Saben cómo minimizar el impacto de la mala suerte y ponerse en la posición de obtener grandes oportunidades. También saben cómo ganar el juego adquiriendo las mejores propiedades, a pesar de no tener suficiente dinero.

Casi todo el mundo ha jugado Monopoly en un momento u otro, pero muy pocas personas entienden que hay una manera clara de maximizar sus posibilidades de ganar el juego. Los mejores jugadores saben qué lugares en el tablero obtienen más tráfico y cuales tienen el mayor retorno sobre la inversión. También saben cómo adquirir los monopolios más ventajosos sin tener que aterrizar en esos espacios. Negocian, comercian, intercambian y encuentran maneras de hacer que las transacciones funcionen. Para mí, todo esto suena muy parecido al juego del mundo real de la inversión en bienes raíces. Eso es porque Monopoly no es un juego. Fue diseñado con un propósito: enseñarte lo que la escuela se niega a enseñarte, que es verdadera educación financiera.

¡Puedes jugar Monopoly en el mundo real por todo el mundo!

Los bienes raíces son internacionales.

Con muchas profesiones, como médico, abogado o ingeniero, si quieres practicar en un nuevo país, tienes que estudiar de nuevo y aprobar exámenes para demostrar que estás calificado para las condiciones locales. Pero si quieres ser un inversionista en bienes raíces, ¡no tienes que aprobar ningún examen! Puedes moverte de un país a otro, analizando los mercados locales, las leyes fiscales y las condiciones económicas.

Capítulos

Mito: Invertir es arriesgado. Podría perder mi dinero.

Verdad: No invertir es arriesgado. Podría perder mi empleo.

La mejor educación financiera de todo internet



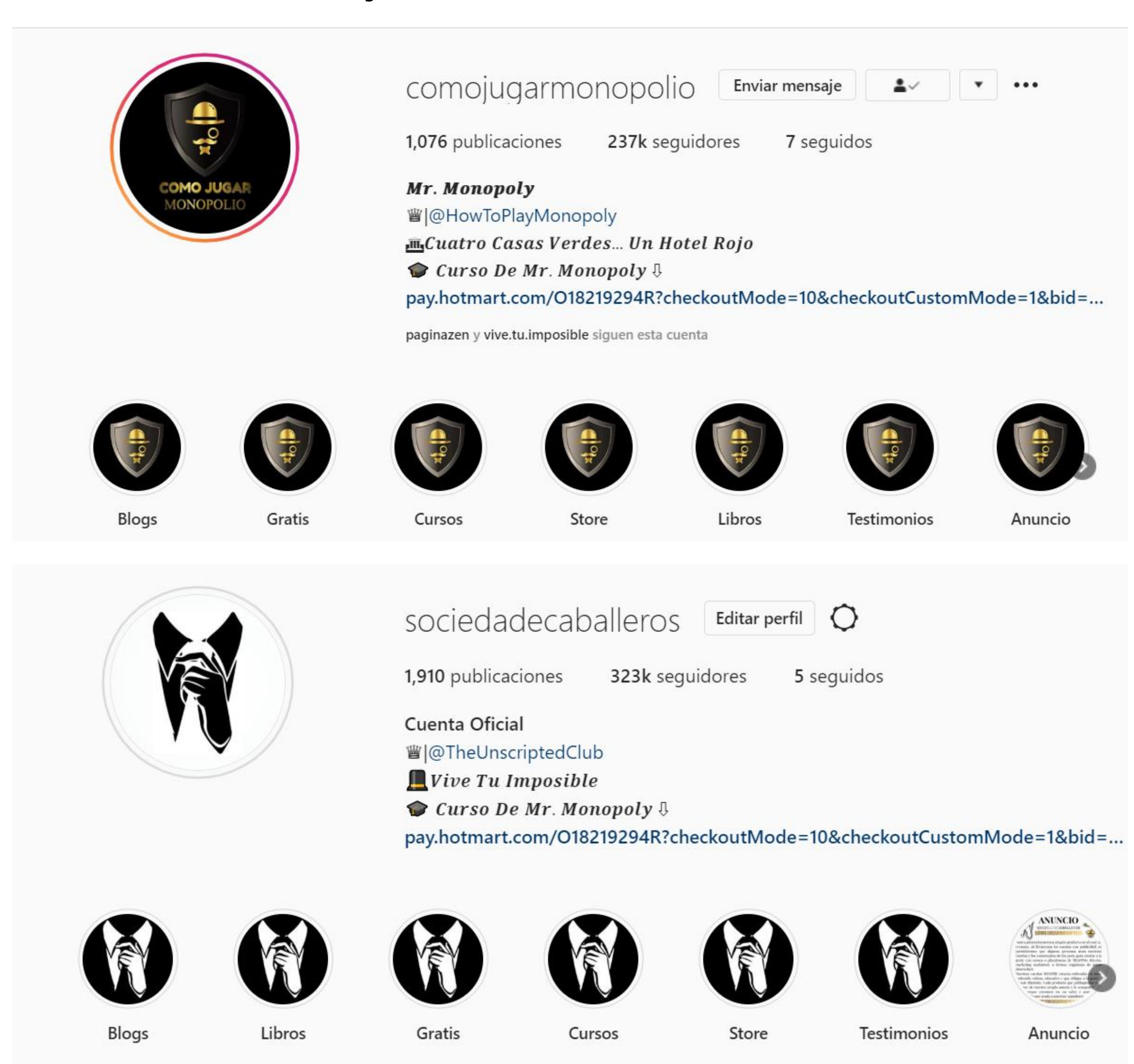


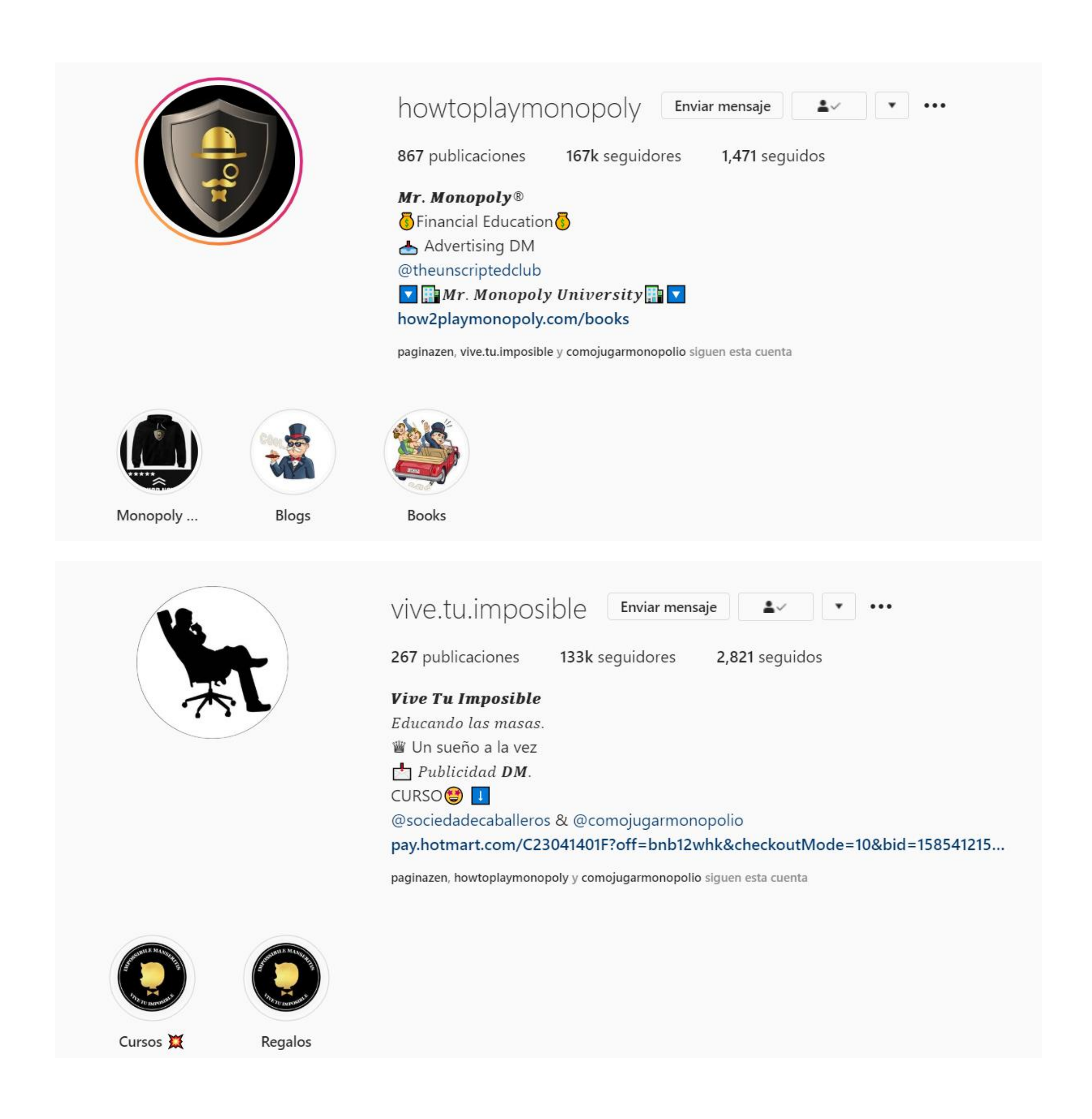
- Dos marcas reconocidas en redes sociales.
- Cuatro redes sociales.
- Más de 800,000 seguidores en menos de tres años.
- Presencia en Instagram, Facebook, Telegram, Twitter, Snapchat, Spotify y YouTube.
- Cinco libros publicados, dos en dos idiomas, leídos por más de 15.000 personas en más de 20 países, y dos más que están próximos a publicarse.
- Cuatro cursos disponibles en Hotmart, y 3 cursos más pendientes que saldrán a finales del 2020 y durante el 2021.
- Tres páginas webs, una de ellas en inglés.
- Con este libro son tres los libros obsequiados a nuestra comunidad.

• Blogs y posts diarios de educación financiera, emprendimiento, finanzas, economía e inversiones.

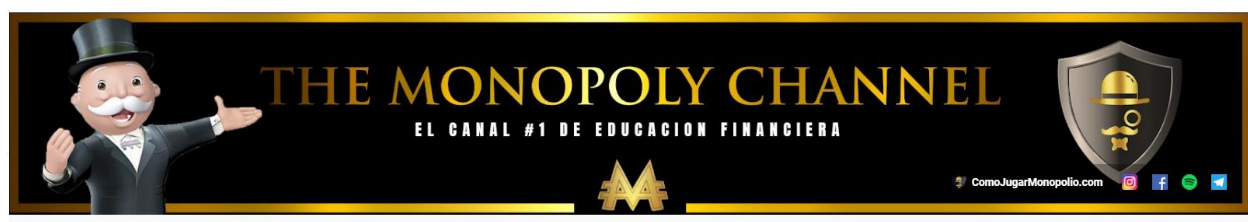
• Lista VIP donde tenemos más de 20,000 suscriptores que reciben semanalmente contenido educativo gratuito a sus correos.

• Más de 10 páginas en Instagram tratando de copiar nuestro contenido y libros.





Nuestra presencia en YouTube y Spotify son muestra de nuestro compromiso con tu educación financiera:





The Monopoly Channel
3880 suscriptores

SUSCRITO

INICIO | VÍDEOS | LISTAS DE REPRODUCCIÓN | COMUNIDAD | CANALES | MÁS INFORMACIÓN

Subidas ▶ REPRODUCIR TODO





Cómo invertir en bienes raíces durante una recesión
857 visualizaciones • Hace 4 días



¿Se Puede Jugar Monopoly En El Mundo Real En...
499 visualizaciones • Hace 1 semana



Bienes raíces unifamiliares: Jugando Monopoly en el...
828 visualizaciones • Hace 2 semanas



Lo que no te dicen sobre las pensiones - The Monopoly...
1359 visualizaciones • Hace 3 semanas



Activos reales vs. Activos falsos - ¿Es el Bitcoin un...
2123 visualizaciones • Hace 1 mes



Cada día reafirmamos más nuestro compromiso con tu educación financiera. Con cada libro, blog, post, curso y obsequio que compartimos contigo te mostramos nuestro deseo de hacer algo que la escuela se niega a hacer: educarte financieramente para que no seas parte de la estadística de desempleo o, peor aún, consigas un empleo que odias solo porque nadie más te enseñó que existía otra forma de hacer las cosas. Queremos enseñarte que existe otra forma de hacer las cosas. No necesitas ir a la universidad si no quieres. No necesitas conseguir un empleo aburrido y trabajar todos los días por 40 años para construir el negocio de alguien más. No necesitas seguir la misma rutina que siguen las personas durante toda su vida:

5:30 am - *Levantarse*

6:30 am - *Sentarse en el tráfico*

7:00 am - *Llegar al trabajo*

7:01 am - *Ponerse a trabajar*

5:30 pm – "¡Un día menos! Solo faltan 39 años y 364 días para retirarme y comenzar a disfrutar la vida".

¿Libertad o seguridad?

La respuesta a esa pregunta determinará qué tipo de educación te conviene más. Si no quieres caer en la trampa

mencionada anteriormente, la educación financiera es la educación que necesitas.

Si buscas la libertad que te puede brindar la educación financiera, no encontrarás a nadie que te enseñé y te guíe por ese camino mejor que nosotros.

Vive Tu Imposible

Capítulo 1
El dinero es una idea

"El dinero será cualquier cosa que quieras que sea".

–Robert Kiyosaki

Desde que salió a la venta el ***Curso De Mr. Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces*** y se convirtió en un *bestseller* en Hotmart, hemos recibido increíbles comentarios y críticas que han superado todas nuestras expectativas, y que demuestran que también superó todas las expectativas de las personas que lo tomaron. No existía en ese entonces, y no existe en la actualidad, un curso que explique cómo invertir en bienes raíces paso a paso, enseñe las matemáticas involucradas, muestre casos de estudio del mundo real, enseñe tácticas de negociación y financiación y entregue dos programas financieros sofisticados para hacer cálculos financieros y proyecciones. Por esas razones es que el curso es un gran éxito y ha ayudado a personas en más de 20 países en Latinoamérica, Europa, EE. UU. y Centroamérica, y por esa razón se convirtió en un *bestseller* en Hotmart.

Sin embargo, hemos visto un problema común: muchas personas no tienen ni siquiera algo de ahorros disponibles para pagar un 20% de su primera propiedad de inversión, y por lo tanto tienen que trabajar muy duro y ser pacientes ya sea para ahorrar algo de dinero y entrar al juego o aplicar alguna de las formas de adquirir bienes raíces con poco o nada de dinero que enseñamos en el curso (pero que requieren mucho esfuerzo y creatividad). Las personas han encontrado formas de aplicar las estrategias del curso, pero saben que posiblemente no obtengan resultados importantes en el corto plazo, lo cual tiene sentido, ya que los bienes raíces no son una forma de hacerse rico rápidamente, pero si son una forma de construir riqueza sólida y duradera.

Por lo tanto, decidimos crear el ***Curso Para Ganar Dinero Por Airbnb*** que contiene resumidamente muchos de los principios relacionados con la inversión en bienes raíces enseñados en el ***Curso De Mr. Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces,*** y enseña cómo, a través de Airbnb, una persona común puede involucrarse en el

mundo de los bienes raíces y comenzar a ganar dinero en un periodo de tiempo relativamente corto, con poco o nada de dinero, sin necesidad de tener propiedades.

Para eso es este libro gratuito y el curso avanzado de Airbnb: para enseñarte cómo comenzar a ganar dinero y experiencia en el mundo de los bienes raíces sin necesidad de tener propiedades. Este es el momento para que dejes de ser un espectador y entres al juego. Los días de usar como excusa *no tengo dinero para invertir en bienes raíces* se acabaron gracias a lo que enseñamos en nuestros cursos, al mundo en el que vives y a Airbnb.

Sin embargo, no me malinterpretes: si necesitas dar algo a cambio. Es imposible ganar dinero sin dar algo a cambio. Si no vas a usar dinero, tienes que usar una mezcla de varias cosas: creatividad, trabajo duro, persistencia y tenacidad. Ese es el precio que debes pagar. Si no vas a usar dinero para ingresar al mundo de los bienes raíces, tienes que usar tu creatividad y trabajar duro. Este libro y el curso avanzado te guiarán en el proceso, te enseñarán cómo debes hacer las cosas y cómo funciona este mundo, pero al final está en tus manos salir al mundo real y aplicar lo que aprendiste usando tu creatividad y tu perseverancia.

Si no estás dispuesto a ser rechazado muchas veces, esto no es para ti.

Si no estás dispuesto a mirar cientos de propiedades en un año analizándolas y comparándolas con otras para ver cual tiene sentido financiero, esto no es para ti.

Si no estás dispuesto a aprender una nueva forma de pensar y de hacer las cosas, esto no es para ti.

Si no estás dispuesto a ignorar a aquellos que te llaman tonto por intentar algo nuevo, esto no es para ti.

Si no estás dispuesto a continuar educándote en este tema, esto no es para ti.

Si no estás dispuesto a sacrificar lo que quieres en el corto plazo por tus sueños a largo plazo, esto no es para ti.

Al final, solo tú sabes qué tanto quieres algo realmente.

Todo depende de la idea que tengas sobre el dinero.

Recuerda: el dinero es una idea. Más específicamente, el dinero es lo que tú crees que deba ser. Si crees que el dinero significa trabajar duro en un empleo 12 horas al día 6 días a la semana, entonces eso será el dinero para ti. Si crees que para ganar dinero en bienes raíces necesitas mucho dinero para comprar muchas propiedades,

entonces eso será el dinero para ti. Pero si crees que existe mucho dinero y muchas oportunidades en el mundo y que puedes ganar todo lo que quieras, eso también será cierto. El dinero es lo que tú quieres que sea. Sea cual sea la idea que tengas sobre el dinero, terminará manifestándose en tu vida y dictando todo lo que hagas o dejes de hacer. Ten esto en mente a medida que leas los siguientes capítulos.

Ahora, estoy seguro de que te estás haciendo esta pregunta: ¿Realmente se puede ganar dinero con el modelo de negocio planteado aquí?

Hace tiempo descubrí lo siguiente: Virtualmente, todos los negocios funcionan. Al menos todos los negocios legítimos. Existen personas que ganan dinero con redes de mercadeo como Amway, con máquinas expendedoras, con Amazon, con Facebook, con YouTube, con blogs, con podcasts, con Instagram, con acciones, con Airbnb, con bienes raíces, y con prácticamente todo lo que se te pueda ocurrir. Depende de cada persona desarrollar una ética de trabajo sólida para hacer funcionar un modelo de negocio y crear para sí mismo una mejor vida.

¿Existen riesgos? Si. Crear riqueza y hacer algo nuevo involucra riesgos.

¿Se pueden minimizar estos riesgos? Si. Con educación. El riesgo es inversamente proporcional a tu nivel de educación. Entre más aprendas sobre bienes raíces, Airbnb y tu mercado, menores serán los riesgos.

Pero, ¿y la crisis económica? ¿La inflación? ¿El desempleo? ¿Las elecciones? ¿La economía? ¿Qué hay con todo eso? ¿Acaso no importa?

El reconocido autor e inversor de bienes raíces Gary W. Eldred les da su opinión sobre todo esto a las personas que siempre se enfocan en factores externos y los usan como excusas para no hacer nada:

"Desde 1970 he visto todo tipo de booms y cracks. He visto hipotecas con tasas de interés del 20%. He atravesado épocas donde la inflación alcanzaba el doble digito, la desastrosa reforma tributaria de 1986 (que elimino muchos beneficios de impuestos) y la reciente burbuja inmobiliaria del 2008. Aun así, la mayoría de los inversores y yo hemos encontrado la forma de hacer dinero con los bienes raíces en todas estas situaciones de mercado".

Warren Buffett también nos ayuda a interpretar todo lo que pasa en el mundo y en la economía:

"No me importa lo que pasa con la economía. Solo me enfoco en el activo en el que voy a invertir. No escucho las predicciones de los llamados expertos, ni la dirección de las tasas de interés ni las cifras proyectadas de desempleo. Esto es importante, pero como no se puede predecir con exactitud ni mucho menos controlar, no nos preocupa a Charlie y a mí a la hora de invertir".

Siempre habrá problemas en el mundo. Siempre habrá auges, colapsos, desempleo, crisis y todo tipo de cosas. Si no aprendes a convivir con estas cosas, siempre encontrarás una excusa para no hacer nada. Y si hoy estás dando excusas, en 40 años seguirás en el mismo lugar que hoy diciéndote a ti mismo y a los demás las mismas excusas de por qué no es "un buen momento" para hacer algo.

Dejemos algo claro: nunca es un buen momento para hacer las cosas que realmente importan. Nunca es un buen momento para renunciar a tu empleo y comenzar tu negocio. Nunca es un buen momento para tener hijos. Nunca es un buen momento para intentar algo nuevo. Si estás esperando que las estrellas se alineen y todos los semáforos de la vida se pongan en verde al mismo tiempo, estarás esperando toda la vida.

El mejor momento para hacer algo es ahora mismo.

Antes de pasar al caso de estudio y al modelo de negocio explicado en este libro, es importante estar de acuerdo en dos cosas:

1. Construir riqueza a través de los bienes raíces es posible.
2. Construir riqueza a través de los bienes raíces es posible para ti.

Debes creer en ambas cosas para aplicar en el mundo real todo lo que enseñamos. Puedes dar todas las excusas que quieras ("las tasas de interés son muy altas", "eso no funciona aquí", "los precios son muy caros", etc.), pero al final, recuerda: no puedes depositar excusas en el banco.

Si estás leyendo este libro, es porque crees que construir riqueza a través de los bienes raíces es posible para ti. Así que adentrémonos a una estrategia que esta revolucionando el mundo de los bienes raíces: Airbnb Arbitrage.

Capítulo 2
Caso de estudio:
Airbnb Arbitrage

Tienes un millón de dólares en tu cabeza. Solo tienes que encontrar una forma de sacarlo de ahí.

El método de Airbnb Arbitrage es el secreto que las personas que no tienen dinero ni propiedades necesitan conocer para poder involucrarse en los bienes raíces, obtener experiencia y ganar ingresos pasivos.

Dicho brevemente, Airbnb Arbitrage es un modelo de negocio que se da cuando un inversor en bienes raíces arrienda un condominio, unidad o propiedad unifamiliar y la subarrienda listándola en Airbnb. La idea detrás de esto es que el canon de arrendamiento que el inversor paga al dueño de la propiedad junto a todos los gastos operativos debe ser una suma menor a lo que puede obtener rentando la propiedad por Airbnb para así poder ganar la diferencia.

Por ejemplo, digamos que decides arrendar un apartamento por $3,000 mensuales y listarlo en Airbnb por $4,500 mensuales. Su beneficio antes de los gastos e impuestos será de $1,500. Si los gastos son de $300, su beneficio neto antes de impuestos será de $1,200. De esta manera, ¡estás ganando ingresos pasivos provenientes de la renta de una propiedad sin ser el dueño!

Aunque aplicar esto en el mundo real no es tan fácil como parece, tampoco es muy difícil. Es cuestión de saber utilizar Airbnb, saber realizar análisis financieros para saber cuál propiedad es apta para este modelo, y saber negociar con el propietario para que acepte arrendarte su propiedad y te permita subarrendarla por Airbnb. De eso se trata el curso y en este libro analizaremos este modelo de negocio con un caso de estudio. Airbnb Arbitrage es una de las tres principales formas de hacer dinero con Airbnb que enseñamos en el curso, y es en la que nos enfocaremos en este libro.

LA REVOLUCIÓN DEL RENTAL ARBITRAGE

El negocio de *rental arbitrage* ha experimentado un auge en los últimos años, especialmente a medida que más y más personas se han dado cuenta del potencial que tiene este modelo si se implementa a través de Airbnb.

El rental arbitrage consiste en buscar disparidades en un mercado y obtener beneficios de las diferencias de precios. Cada mercado tiene ineficiencias y desequilibrios que se pueden explotar ganando una suma importante de dinero, y eso es lo que te enseñamos a hacer en el curso.

A través de Airbnb, muchos emprendedores inteligentes han estado ganando mucho dinero cada mes, y todo esto sin poseer ninguna de las casas que listan en la plataforma. Simplemente identifican algunas de las ineficiencias en el mercado inmobiliario y las explotan. Cualquiera puede hacer esto. No se requiere un IQ elevado ni tener mucho dinero ni nada de eso. Lo único que se necesita es conocer algunas técnicas y algunas fórmulas financieras, investigar a fondo un mercado y analizar muchas propiedades hasta encontrar aquella propiedad ideal para empezar en este negocio.

Uno de los beneficios que Airbnb tiene sobre la mayoría de las plataformas que ofrecen los mismos servicios de alquiler de vivienda en el hogar es la versatilidad. Desde sus inicios, Airbnb ha crecido a pasos agigantados, y hoy en día hay muchas maneras a través de las cuales se puede ganar dinero en la plataforma. Airbnb Arbitrage es uno de los métodos que han sido explotados a lo largo de los años por emprendedores ingeniosos de todas partes del mundo, y ha demostrado ser un negocio bastante rentable, siempre y cuando se tenga la educación apropiada. Existen otros modelos que enseñamos a fondo en el curso, como House Hacking.

En el contexto de Airbnb, el rental arbitrage es el proceso en el que se tiene control sobre ciertas propiedades y se alquilan en Airbnb. Estas propiedades no tienen que ser necesariamente tuyas. La idea es encontrar propiedades que se puedan arrendar a través de Airbnb por más de lo que le cuesta obtener el arriendo del propietario. Como mencionamos anteriormente, el rental arbitrage a través de Airbnb se denomina *Airbnb Arbitrage*.

Muchas personas están buscando alojamiento a corto plazo por una razón u otra. Esto es cierto en casi todos los mercados. Turistas, empleados nuevos o por temporada, estudiantes, ejecutivos y empresarios entran en esta categoría. Mucha gente normalmente optaría por una estancia de hotel, pero al comparar las tarifas con

propiedades listadas en Airbnb y la experiencia que ofrecen, muchas veces un contrato de arrendamiento a corto plazo en Airbnb tiene más sentido. Hay muchas restricciones, términos y condiciones que hacen que una estancia en un hotel sea desfavorable para la mayoría de las personas, y de ahí la preferencia de Airbnb.

En una propiedad de Airbnb, usted tiene toda una casa para usted o cualquier tipo de arreglo que desee, sin preocuparse por las restricciones normales que se asocian con los grandes hoteles, especialmente aquellas relacionadas con el costo y la comodidad. También es posible que los anfitriones decidan rentar habitaciones en lugar de toda la propiedad completa. Todo depende del mercado, del tipo de propiedad y del huésped ideal que el anfitrión está buscando.

Es importante que comprendas que en la mayoría de las grandes ciudades los hoteles son extremadamente caros. Esto es especialmente cierto para las ciudades que tienen un montón de atracciones turísticas o son destino de viaje populares. Para estos mercados, Airbnb ofrece una alternativa más asequible para el alojamiento, lo que hace una gran diferencia, especialmente para alguien que está planeando su viaje con un presupuesto ajustado.

A través de Airbnb Arbitrage, puede arrendar propiedades en un área que tenga una alta demanda y cobrar una tarifa superior a los gastos que requiere la propiedad (como el arrendamiento original que tiene con el propietario y los gastos operativos). Lo importante es poner el precio de la unidad a una tarifa que sea rentable, pero que aun así sea más bajo que lo que los hoteles están cobrando en la zona para que tenga sentido para las personas hospedarse con usted en lugar de elegir un hotel.

No necesariamente tienes que vivir en una ciudad turística. Las propiedades cercanas a las escuelas y universidades son muy valiosas y se prestan muy bien para esta estrategia. Puedes alquilar una propiedad de 3 habitaciones y subarrendar cada habitación a un estudiante. La diferencia entre lo que pagas y lo que cobras es tu ganancia (¡o perdida!).

Ahora que ya tienes una idea más clara de cómo funciona este modelo de negocio, veamos un caso de estudio. Este caso de estudio lo llevaremos a cabo a lo largo de los capítulos siguientes. En este caso de estudio no entramos en detalle sobre cómo listar una propiedad exitosamente, cómo obtener muchas reservas, cómo decorar la propiedad, cómo administrar a los huéspedes y cómo automatizar todo este proceso. Todo eso lo enseñamos con detalle en el ***Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb***. El proceso para utilizar la app de Airbnb como la utilizan los profesionales se explica

en el curso ya que es un proceso más extenso y complejo que no se puede explicar en este libro.

CASO DE ESTUDIO

El siguiente es un caso de estudio real que se llevó a cabo en Medellín, Colombia. Los números están levemente modificados y se convirtieron a dólares para facilitar su entendimiento ya que es la moneda más conocida por todos. Comencemos dándole un trasfondo al caso de estudio.

Imagina que quieres comenzar tu aventura empresarial en el mundo de los bienes raíces, adquirir experiencia, aprender sobre Airbnb y ganar dinero, pero debes enfrentarte a la dura realidad de muchas personas: no tienes historial crediticio, por lo que no puedes obtener una hipoteca para invertir, y tampoco tienes mucho dinero, por lo que no puedes comprar una propiedad ni dar ni siquiera la cuota inicial. ¡Pero hiciste el ***Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb*** y sabes cómo implementar Airbnb Arbitrage! Tu primera propiedad siguiendo está estrategia será una propiedad unifamiliar de 4 habitaciones, en un mercado de alta demanda de personas buscando estancias por periodos cortos de tiempo. La propiedad está ubicada cerca de universidades y escuelas. Por lo tanto, es posible que muchos estudiantes, profesores y conferencistas se hospeden contigo. Todo esto se tomó en cuenta a la hora de estudiar el mercado y de escoger esta propiedad en particular.

A diferencia de la forma tradicional en que se invierte en bienes raíces, aquí no tendrás que tratar con ningún banco ni nada de eso. Tampoco tienes que ahorrar una gran cantidad de dinero para poner la cuota inicial de una propiedad. Está definitivamente es una estrategia para todas las personas de todos los países. Tu inversión inicial incluye únicamente el depósito de seguridad que debes pagarle al arrendador (que debe ser más alto de lo normal para que esté se sienta cómodo contigo y con tu propuesta), lo que gastarás dotando la propiedad con muebles, televisores, nevera y demás electrodomésticos (puedes utilizar algunos de sobra si tienes, disminuyendo así estos gastos), y algunos gastos legales para poder firmar un contrato de arrendamiento especial que haga sentir cómodo al arrendador.

Te tomó tiempo encontrar un arrendador motivado dispuesto a escuchar tu estrategia, y cuando lo encontrarte le diste varías garantías y llegaron a un acuerdo que funciona bien para ambas partes y los hace sentir cómodos. Esté arrendador tenía un alto grado

de motivación porque la propiedad llevaba vacante durante mucho tiempo, debido principalmente al elevado canon de arrendamiento que pedía. Para una persona que vaya a vivir en la propiedad, pagar un alto canon de arrendamiento puede resultar un problema, y seguramente optará por otra propiedad más económica. Pero como lo que queremos es hacer negocios, este precio no es un problema para nosotros siempre y cuando la propiedad pueda cubrirlo con los ingresos provenientes de Airbnb y se obtenga un beneficio adecuado. En el siguiente capítulo analizaremos la forma de negociar con el propietario y los términos a los cuales se llegaron.

Estos son los datos para este caso de estudio con los que trabajaremos en los siguientes capítulos:

INFORMACIÓN & SUPOSICIONES	
Modelo de negocio	Airbnb Arbitrage
Características de la propiedad	Propiedad unifamiliar de 4 habitaciones
Valor de la propiedad	$120,000-$140,000
Inversión inicial	$10,000
Canon de arrendamiento	$1,200 mensual o $14,400 anual
Renta estimada mensual (TMPA x 30)	$2,000 mensual o $24,000 anual
Gastos operativos anuales estimados	$6,030
Aumento del canon de arrendamiento	3%
Aumento de la renta	3%
Aumento de los gastos operativos	2%
Vacancia estimada anual	10%

Comencemos analizando algunos puntos clave de la tabla anterior:

- Valor de la propiedad: En el momento en que se hizo el estudio del mercado, con la ayuda de varios agentes, se llegó a la conclusión de que el valor de la propiedad estaba entre $120,000 y $140,000. Esto es importante para saber qué porcentaje de este valor pagaremos en arrendamiento. De esta forma podremos comparar con propiedades similares en el mercado y ver si el canon de arrendamiento es elevado, bajo o similar a los demás.

- Inversión inicial: Esta es la inversión inicial que se hizo en este negocio. Incluye: depósito de seguridad (que si todo sale bien será devuelto al finalizar el contrato de arrendamiento), gastos legales para firmar un contrato de arrendamiento solido que proteja tus intereses y los del propietario, y gastos para amoblar y decorar la propiedad y así poder rentarla exitosamente en Airbnb.

- Canon de arrendamiento: Esto es lo que le pagaremos al dueño de la propiedad. Es relativamente alto por el riesgo que asume el propietario. El canon de arrendamiento anual representa entre el 10% y el 12% del valor estimado de la propiedad. Muchas personas considerarían esto alto dependiendo el mercado. En el siguiente capítulo profundizaremos más en la negociación que se hizo con el propietario. Por ahora, debes saber que estamos pagando un canon de arrendamiento alto debido a que nuestra propuesta representa un riesgo mayor para el propietario en comparación con alguien que renta la propiedad de forma tradicional para vivir. Debido a que la propuesta que hicimos involucra un riesgo mayor, debemos pagar más para que el dueño de la propiedad esté dispuesto a asumir este riesgo. La diferencia entre el canon de arrendamiento y la renta estimada en la tabla superior es que el canon es lo que le tenemos que pagar al propietario, mientras que la renta es la suma estimada que obtendremos de la propiedad en forma de tarifas de hospedaje a través de Airbnb. No confundas una con la otra a medida que leas. Para fines de este libro, son diferentes en los puntos recién explicados.

- Tarifa Media Ponderada de Airbnb (TMPA): En el capítulo 4 haremos el cálculo para este caso de estudio y hallaremos el IPB (Ingreso Potencial Bruto). Este es un número muy importante y a la vez muy peligroso ya que tiene un enorme peso en el calculo que se realiza en el ***Airbnb Analyzer***, el programa financiero que usamos para hacer estos análisis de Airbnb y que entregamos en el curso. Se debe ser muy conservador y hacer una amplia investigación de las propiedades similares en el mercado que están listadas en Airbnb. Asumimos que esta cifra aumentará un 3% cada año en base a datos históricos y a la proyección de la inflación para años posteriores.

- Gastos operativos anuales estimados: Estos son los gastos que tendremos en el primer año por operar la propiedad. En el capítulo 4 los analizaremos con

detalle. Ten presente que asumimos que estos gastos aumentan cada año un 2%.

- Vacancia estimada anual: Esta cifra no fue fácil de estimar. Se tuvo que hacer una amplia investigación de mercado, hablar con muchos agentes y usar varias apps de Airbnb para comprender mejor el mercado de rentas a corto plazo. En el ***Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb*** explicamos como utilizar estas herramientas para realizar estos estudios y automatizar el proceso. Lo importante aquí es que seas conservador y te protejas asumiendo una alta tasa de vacancia.

Más adelante en el capítulo 4 realizaremos análisis financieros con base en esta información para determinar si tiene sentido hacer este negocio y simularemos diferentes escenarios para comprender mejor el riesgo subyacente.

Ahora pasaremos al siguiente capítulo donde veremos resumidamente como se debe negociar con un propietario para poder hacer Airbnb Arbitrage.

Capítulo 3
Cómo negociar con el propietario

En la vida no obtienes lo que quieres ni lo que mereces, sino lo que negocias.

En este capítulo se hablará de los puntos más importantes de la negociación a la cual se llegó con el propietario del caso de estudio y se dan algunos consejos. El tema de la negociación con el propietario es la parte más importante y difícil de este modelo de Airbnb Arbitrage. Aquí no se entra en mucho detalle en todo esto. En el ***Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb*** se profundiza en todo esto.

¿Cómo consigues que un arrendador te arriende su propiedad para tu negocio en Airbnb? Esta es la principal pregunta que se le viene a la cabeza a la gente que escucha de Airbnb Arbitrage por primera vez, y lo cierto es que no hay una respuesta simple que sirva para todo tipo de circunstancias. Hay muchas preocupaciones tanto para el arrendador como para el emprendedor, por lo que es la forma en que se acerca al propietario lo que puede marcar toda la diferencia.

Sin el permiso del arrendador, su negocio de Airbnb Arbitrage no puede despegar. Algunas personas deciden ir detrás de la espalda del propietario, arrendar la propiedad y listarla en Airbnb, pero esto nunca es una buena idea porque cuando se actúa de mala fe, el riesgo aumenta y lo que es peor, tu reputación se hunde. Debes comportarte como un profesional en todo momento. Tu reputación como inversor es el activo más valioso que puedes tener. Recuerda esto toda tu vida.

Involucrar a su arrendador antes de listar su propiedad en Airbnb es sobre confianza y respeto. Debes establecer una relación con los propietarios antes de que te permitan avanzar a listar la propiedad. Imagínate en sus zapatos por un momento. ¿Se sentiría cómodo con la misma petición? Piense en los pros y los contras como dueño de una propiedad. ¿Qué tipo de inquilinos esperarías conseguir? Esto puede parecer una discusión simple, pero lo que está en juego para el propietario es mucho más que eso. Para muchas personas se trata de la propiedad que compraron con mucho

esfuerzo, o que heredaron de sus padres, o que significa su única fuente de ingresos, o que significa su ahorro para la jubilación. Es un tema emocional para muchos sin duda alguna.

Antes acercarse a un propietario, debe asegurarse de tener razones válidas que le harán ver valor en su discusión o propuesta. Un folder con tu análisis de mercado y análisis financiero te haría ver como un profesional y sin duda el propietario te verá de una forma diferente. Al mismo tiempo, asegúrese de no parecer un vendedor barato. Ten un poco de respeto en tu enfoque. Preséntate y compórtate como una persona de negocios que realmente sabe lo que hace y ha considerado los riesgos y las recompensas de la propuesta. La mayoría de las personas han invertido mucho tiempo, dinero y relaciones para obtener las propiedades que tienen, por lo que alquilarlas a un tercero puede ser una aventura complicada.

Es obvio que la mayoría de los propietarios se mostrarán preocupados frente a la idea de permitir que su propiedad se alquile por Airbnb a extraños, y esto también explica por qué una gran cantidad de propiedades en Airbnb se alquilan sin el consentimiento de los propietarios, lo que es una muy mala idea. ¿Por qué es una mala idea? Porque si te atrapan, serás desalojado, y también puedes perder todas tus ganancias. Si el arrendador toma medidas legales en su contra, puedes terminar perdiendo mucho más, así que, si leyendo esto se te vino a la cabeza esa idea, deséchala por completo.

Lo primero que debes comprender a la hora de negociar es que las preocupaciones del propietario también son tus preocupaciones. Debes estar consciente de todas ellas y buscar una solución que tranquilice a la otra parte y le haga ver el potencial de ganancias de aceptar tu propuesta.

Acérquese al propietario como lo haría con cualquier otra persona. Conózcalo. Tal vez esta dispuestos a hacerlo bajo ciertas condiciones, pero nunca lo sabrás si nunca preguntas. Un propietario apreciará el hecho de que usted se acercó a él con la idea de listar la propiedad en Airbnb en lugar de ir a sus espaldas. Esta es una manera brillante de establecer la buena voluntad.

Dicho lo anterior, usted tiene una mayor probabilidad de negociar un trato con el propietario si entiende su posición. Si el propietario tiene una propiedad o muchas, está a punto de jubilarse, depende del ingreso de esa propiedad o comparte la posesión de la propiedad con un socio o familiar, considere estos factores ya que influyen en su toma de decisiones.

Míralo de esta manera: para la mayoría de los propietarios, sus propiedades son una fuente de ingresos pasiva con bajo riesgo y a largo plazo. ¿Por qué correr el riesgo con su propuesta? Esto es lo que debes documentar en un folder bien presentado para entregarle al propietario y pueda tomarse el tiempo de estudiar la forma en la que minimizarás los riesgos y maximizarás las ganancias.

¿QUÉ GANA EL PROPIETARIO?

Existen varias cosas que puedes ofrecerle al propietario para que acepte tu propuesta. A continuación, te mostraré algunas.

En el lado monetario:

- Puedes ofrecerle extender tu contrato de arrendamiento (en caso de que sea tu arrendador actual). De esta manera no tendrá que preocuparse por experimentar una vacancia que en algunos casos puede durar mucho tiempo.
- Puedes ofrecerle más dinero o un porcentaje de las ganancias.
- Puedes ofrecerle pagar la renta por adelantado.

En el lado del riesgo:

- Puedes explicarle cómo funciona el Seguro de Airbnb de $1,000,000 (en el curso explicamos este tema fundamental a la hora de negociar).
- Puedes ofrecerte a pagar un seguro adicional (cuesta entre $80-$200 al mes para residencias vacacionales, aunque varía en cada país).
- Puedes ofrecerle limitar los alquileres a ciertas fechas y a ciertos grupos de personas que él puede aprobar con anterioridad.
- Puedes garantizarle que solo rentaras habitaciones privadas y que estarás presente durante la estadía. Si ve que vas a ser un administrador activo que cuidará todos los días de su propiedad, estará más cómodo con todo.
- Puedes garantizar por escrito que ciertos daños los cubrirás tú mismo de ser necesario.
- Puedes ofrecerle un depósito de seguridad mayor.

Aunque esta no es una lista exhaustiva de todas las opciones, son opciones que han funcionado en el pasado y que pueden funcionar en el futuro, aunque no funcionan para todos los casos. Cada propietario es diferente y cada uno tiene diferentes motivaciones y preocupaciones.

En general, un propietario tiene las tres principales objeciones a la hora de aceptar tu propuesta:

Objeción #1: Tipos de huéspedes

Objeción #2: Seguro de la propiedad

Objeción #3: Leyes

¿Cuál es tu trabajo? Buscar soluciones a todas estás objeciones. Si se preocupa por el tipo de huéspedes, debes buscar una manera de garantizarle que solo personas de cierto perfil alquilarán la propiedad. Si se preocupa por el hecho de que su seguro no aplica si la propiedad se arrienda a corto plazo, ofrece pagar otro seguro o explícale cómo funciona el seguro de Airbnb.

Estas objeciones son las más comunes e importantes que encontrarás por parte del propietario. En el curso nos adentramos en cada una y enseñamos cómo superarlas. Recuerda: el éxito de Airbnb Arbitrage depende casi por completo de la forma en que negocies con los propietarios. Si nadie está dispuesto a arrendarte propiedades para que las alquiles por Airbnb, no podrás participar en este negocio.

Volviendo al caso de estudio que comenzamos en el capítulo anterior, este es el resumen del proceso de negociación que se tuvo con el propietario:

1. Lo primero fue tomarse el tiempo para encontrar una propiedad adecuada en un mercado de alta demanda que llevara vacante mucho tiempo para que el dueño estuviera motivado y dispuesto a escuchar tu propuesta. Esta es una de las claves a la hora de negociar este tipo de modelo. Si un dueño no está motivado y tiene mucha demanda por su propiedad, es difícil que acepte escucharte, especialmente si apenas estás comenzando en este negocio, tienes poco dinero y nada de experiencia. Pero un propietario que ha tenido problemas arrendando su propiedad y está perdiendo dinero cada mes debido a que está vacante, tendrá la motivación suficiente para escucharte y negociar.

2. Una vez que encontraste un dueño motivado en una propiedad que sabes que se desempeñará bien por Airbnb, accediste a pagarle un

depósito de seguridad mayor de lo normal. Esto está incluido en la inversión inicial.

3. Le explicaste cómo funciona el seguro de Airbnb que cubre daños de hasta $1,000,000 por propiedad. Esto es clave a la hora de negociar este tipo de acuerdos, ya que elimina muchos de los riesgos relacionados con las estancias a corto plazo.

4. Aparte del seguro de Airbnb que cubrirá la propiedad y del seguro que de por sí ya tiene el propietario, accedes a pagar por tu cuenta un tercer seguro adicional para propiedades que se usan con fines de alquiler a corto plazo, o vacacionales.

5. Accedes a separar un poco de dinero cada mes para destinarlo a un fondo de emergencia en caso de que la propiedad atraviese por un periodo difícil y tengas dificultades para pagar el arriendo. Esto le da seguridad al propietario de que pagarás el arriendo en caso de que experimentes una temporada difícil.

6. Accedes a pagar un canon de arrendamiento más alto de lo normal para ese mercado. De esta forma el propietario se beneficia del riesgo adicional que está asumiendo.

7. Lo que recibes a cambio por parte del propietario es que en caso de que la propiedad se termine desempeñando muy mal, puedas cancelar el contrato de arrendamiento y solamente pagar 4 meses de multa, en lugar de 1 año completo de multa. Este dinero se descontará de tu depósito de seguridad.

Como puede ver, la clave para que esto funcione es diseñar un acuerdo en donde ambas partes ganen. Como veremos en el próximo capitulo, acceder a todas estas condiciones del propietario no te afecta mucho ya que la propiedad sigue generando flujo de efectivo y un retorno adecuado. Evidentemente, antes de aceptar todas estas condiciones y firmar un contrato de arrendamiento, debes utilizar el ***Airbnb Analyzer*** para estudiar los números, simular diferentes escenarios y analizar si la operación tiene sentido desde el punto de vista financiero. Eso es lo que haremos en el siguiente capítulo.

Capítulo 4
Análisis de *Cash Flow*

El flujo de efectivo es el rey.

En este capitulo descubriremos si la propiedad se presta para hacer Airbnb Arbitrage o no.

Esa es la belleza de los bienes raíces: las matemáticas son simples, y al final todo lo que importa es el flujo de efectivo. El flujo de efectivo es la razón de ser de cualquier negocio. Esto es especialmente cierto en los bienes raíces. Si una propiedad no genera flujo de efectivo, se abandona y se busca otra. Es así de simple. No necesitas saber matemáticas financieras avanzadas ni tener un diploma en Harvard para invertir en bienes raíces y hacer Airbnb Arbitrage. Todos estos cálculos y términos que analizaremos en este capitulo los explicamos con mucho más detalle en el curso. En el curso también hacemos muchos más casos de estudio y ejercicios con cada termino. No necesitas tener conocimientos previos.

Para este capitulo nos apoyaremos en el ***Airbnb Analyzer***, un programa financiero sofisticado original que diseñamos para ayudarnos a nosotros y a los estudiantes del curso a la hora de hacer estudios que involucran propiedades que se piensan alquilar usando Airbnb. El programa tiene varias plantillas que se usan dependiendo del modelo de negocio (Tradicional, House Hacking, Airbnb Arbitrage, etc.) que se quiera implementar a través de Airbnb.

Volvamos a ver la información y las suposiciones de este caso de estudio para sumergirnos en nuestro análisis financiero:

INFORMACIÓN & SUPOSICIONES	
Modelo de negocio	Airbnb Arbitrage
Características de la propiedad	Propiedad unifamiliar de 4 habitaciones
Valor de la propiedad	$120,000-$140,000
Inversión inicial	$10,000
Canon de arrendamiento	$1,200 mensual o $14,400 anual
Renta estimada mensual (TMPA x 30)	$2,000 mensual o $24,000 anual
Gastos operativos anuales estimados	$6,030
Aumento del canon de arrendamiento	3%
Aumento de la renta	3%
Aumento de los gastos operativos	2%
Vacancia estimada anual	10%

En este capítulo haremos un análisis de *Cash Flow*, es decir, un análisis de los ingresos, gastos y flujo de efectivo de la propiedad. También simularemos varios escenarios jugando con las variables y las suposiciones para comprender mejor como se desempeña la propiedad bajo ciertas circunstancias y el riesgo subyacente del negocio.

Estos son los pasos que seguiremos:

Paso 1: Calcular la TMPA y el IPB (Ingreso Potencial Bruto)

Paso 2: Estimar la vacancia y calcular el IOB (Ingreso Operativo Bruto)

Paso 3: Calcular los gastos y el ION (Ingreso Operativo Neto)

Paso 4: Calcular el flujo de efectivo (Cash Flow)

Paso 5: ROI (Retorno sobre la inversión)

Recuerda que todos estos términos los explicamos con mucho más detalle y con ejercicios en el ***Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb***.

PASO 1: CALCULAR LA TMPA Y EL IPB

La Tarifa Media Ponderada de Airbnb es uno de los cálculos clave que se necesitan conocer. Para ello, se debe hacer una investigación de mercado y se deben usar algunas aplicaciones y herramientas para estimar un valor lo más acertado posible.

Se debe ser conservador, ya que estos son los ingresos que esperas obtener por la propiedad. También se debe considerar las temporadas: dependiendo de la propiedad y de la ubicación, para algunas temporadas la demanda será mayor y para otras la demanda será menor. En el curso explicamos más sobre la TMPA, mostramos la formula y enseñamos cómo calcularlo. El ***Airbnb Analyzer*** nos ayuda a calcularlo junto al IPB una vez recopilamos toda la información que obtuvimos de la investigación. Recuerda que Airbnb cobra una tarifa por cada reserva. En general la tarifa está entre el 3-5%. Esta tarifa ya se descontó, por lo que el IPB que calculamos a continuación es después de pagarle a Airbnb.





TMPA	
Tarifa media de Airbnb del fin semana	$ 77.50
Tarifa media de Airbnb de la semana	$ 40.00
TMPA	**$ 66.79**
Ingreso Potencial Bruto Anual Estimado	**$ 24,042.86**

Ya tenemos el primer valor que necesitamos para el calculo del flujo de efectivo: IPB = $24,000.

El ***Airbnb Analyzer*** te hará los cálculos de acuerdo con los datos de entrada que le pongas, así que lo verdaderamente importante aquí es hacer una buena investigación de mercado para tratar de ser lo más acertado posible. El IPB es conservador ya que de acuerdo con nuestro estudio la propiedad tendrá una demanda fuerte y constante durante todo el año. Esto se debe principalmente a que su ubicación es estratégica: hay universidades, escuelas, centros comerciales, centros empresariales, malls y algunas fabricas cerca de la zona. Es una propiedad ideal para hacer Airbnb Arbitrage. No es fácil encontrar una propiedad así y llegar a un acuerdo con el

propietario. Ten esto en mente cuando salgas al mundo real a buscar propiedad para que no te desanimes.

PASO 2: ESTIMAR LA VACANCIA Y CALCULAR EL IOB

Estos son algunos datos de entrada para el caso de estudio:

Cash Flow

NOMBRE DEL PROYECTO	Airbnb Arbitrage		
DIRECCIÓN DEL PROYECTO	Medellín	% Incremento Anual de los Gastos	2.00%
		% Incremento Anual de los Ingresos	3.00%
Fecha:		% de Administración	5.00%
Preparado por:	Mr. Monopoly	Inversión Inicial	$ 10,000
		Precio de Compra	$ 0

Ahora estimaremos la vacancia.

Este no es un dato que simplemente pones arbitrariamente. Existen varias herramientas de Airbnb que te ayudan a estimarlo. En el curso profundizamos en ellas. También debes realizar un estudio completo del mercado y hablar con muchos agentes para averiguar cual es la posible tasa de vacancia que experimentará la propiedad.

Aquí seremos conservadores y asumiremos un 10% con base al análisis hecho anteriormente.

INGRESO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso Bruto por Renta	$ 24,000.00	$ 24,720.00	$ 25,461.60	$ 26,225.45	$ 27,012.21
Otros Ingresos	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO POTENCIAL BRUTO TOTAL	$ 24,000.00	$ 24,720.00	$ 25,461.60	$ 26,225.45	$ 27,012.21
VACANCIA Y PERDIDAS	$ 2,400.00	$ 2,472.00	$ 2,546.16	$ 2,622.54	$ 2,701.22
INGRESO OPERATIVO BRUTO	$ 21,600.00	$ 22,248.00	$ 22,915.44	$ 23,602.90	$ 24,310.99

Una vez calculada la vacancia para cada uno de los años, se la restamos al IPB para calcular el IOB. Este es el ingreso real que esperamos recibir de la propiedad. Con

este dinero tendremos que pagar todos los gastos operativos y el canon de arrendamiento. La meta es que después de pagar todo esto, sobre algo para así obtener una ganancia. Entre más sobre, mejor. Primero metámonos con los gastos operativos, que están en el siguiente paso.

PASO 3: CALCULAR LOS GASTOS Y EL ION

A continuación, te presento la tabla de los gastos operativos anuales para el primer año. La administración la incluimos porque, aunque inicialmente tú te encargarás de esto y no tendrás que pagarle a nadie, tu tiempo vale dinero, y debes incluirlo para ser exacto en los cálculos. Con el tiempo, a medida que se escala el negocio, se puede contratar a una empresa para que se encargue de esto. Este gasto será un 5% del IOB, así que no aumentará 2% al año como los otros gastos, sino que siempre será un porcentaje del IOB y aumentará a medida que esté aumente.

Contabilidad	$250
Seguro	$300
Servicio de limpieza	$1,500
Reserva de emergencia	$200
Administración	$1,080
Reparaciones y mantenimientos	$200
Servicios	$2,500

Estos gastos operativos los ingresamos en el ***Airbnb Analyzer*** para calcular el ION.

INGRESO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso Bruto por Renta	$ 24,000.00	$ 24,720.00	$ 25,461.60	$ 26,225.45	$ 27,012.21
Otros Ingresos	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO POTENCIAL BRUTO TOTAL	$ 24,000.00	$ 24,720.00	$ 25,461.60	$ 26,225.45	$ 27,012.21
VACANCIA Y PERDIDAS	$ 2,400.00	$ 2,472.00	$ 2,546.16	$ 2,622.54	$ 2,701.22
INGRESO OPERATIVO BRUTO	$ 21,600.00	$ 22,248.00	$ 22,915.44	$ 23,602.90	$ 24,310.99
GASTOS OPERATIVOS					
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	$ 6,030.00	$ 6,161.40	$ 6,295.75	$ 6,433.12	$ 6,573.59
INGRESO OPERATIVO NETO	$ 15,570.00	$ 16,086.60	$ 16,619.69	$ 17,169.78	$ 17,737.40
Crecimiento del ION		$ 516.60	$ 533.09	$ 550.09	$ 567.62

Como puedes ver, el ION es saludable y crece cada año. Este es uno de los números más importantes de nuestro análisis. Ahora analicemos el flujo de efectivo.

PASO 4: CALCULAR EL FLUJO DE EFECTIVO

El siguiente paso es el más importante: conocer el flujo de efectivo. Lo vamos a calcular restándole el canon de arrendamiento al ION. Así es como se vería para todos los años en el ***Airbnb Analyzer***:

INGRESO OPERATIVO NETO	**$ 15,570.00**	**$ 16,086.60**	**$ 16,619.69**	**$ 17,169.78**	**$ 17,737.40**
Crecimiento del ION		**$ 516.60**	**$ 533.09**	**$ 550.09**	**$ 567.62**
Menos Servicio de la Deuda	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
Menos Gastos de Capital (CAPEX)	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
Menos Canon de Arrendamiento	$ 14,400.00	$ 14,832.00	$ 15,276.96	$ 15,735.27	$ 16,207.33
FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE IMPUESTOS	**$ 1,170.00**	**$ 1,254.60**	**$ 1,342.73**	**$ 1,434.51**	**$ 1,530.07**

Ahora, el flujo de efectivo no es muy alto. Evidentemente no puedes vivir con eso. Pero, ¿y si tienes 10 propiedades así? ¿20? ¿30? Como en todo, lo importante es comenzar poco a poco e ir escalando. A medida que vayas escalando, puedes automatizar el proceso y contratar a un administrador o a una compañía que se encargue de muchos procesos por ti. También puedes asociarte con alguien y turnarse entre ambos para administrar la propiedad. Lo importante es que comprendas que una vez que tengas un sistema que automatice la gran mayoría de los procesos involucrados, el dinero que ganes en su mayoría será de forma pasiva. Y a medida que aumente tu portafolio de propiedades, será más fácil negociar nuevas propiedades con los dueños. Es mucho más fácil que alguien acepte tu propuesta si ve que tienes experiencia y un registro de éxitos pasados.

Ahora analicemos el ROI.

PASO 5: ROI

Para el calculo del ROI dividimos el flujo de efectivo de cada año con la inversión inicial de $10,000 para conocer el ROI de cada año. Veamos el proceso en el ***Airbnb Analyzer***:

FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE IMPUESTOS	$ 1,170.00	$ 1,254.60	$ 1,342.73	$ 1,434.51	$ 1,530.07
ROI	11.70%	12.55%	13.43%	14.35%	15.30%

Nos alegra ver un ROI fuerte de dos dígitos que crece cada año. Compara eso con lo que te paga el banco en un CD o con lo que te paga un bono del tesoro. Sin duda estás obteniendo una rentabilidad respetable al implementar este modelo de Airbnb Arbitrage

Ya analizamos el escenario más probable de todos, al menos de acuerdo con nuestra investigación previa. De acuerdo con nuestro estudio, lo más seguro es que el escenario planteado se desarrolle. Sin embargo, los planes tienden a cambiar, y los mercados también. A continuación, simularemos varios escenarios donde cambiamos algunas variables para ver como se comporta la propiedad y como se ve comprometida nuestra posición financiera si ciertas cosas cambian.

ESCENARIO #2: LA VACANCIA AUMENTA

En este escenario simularemos que la vacancia no es del 10%, sino del 15%. Volvamos a ver los pasos anteriores.

PASO 1: CALCULAR LA TMPA Y EL IPB

Este paso es idéntico al anterior. Nada ha cambiado aquí.



TMPA



Tarifa media de Airbnb del fin semana	$ 77.50
Tarifa media de Airbnb de la semana	$ 40.00
TMPA	**$ 66.79**
Ingreso Potencial Bruto Anual Estimado	**$ 24,042.86**

PASO 2: ESTIMAR LA VACANCIA Y CALCULAR EL IOB

Aquí es donde se presenta el cambio. La vacancia pasará del 10% del IPB al 15% del IPB. El cambio se aprecia en todos los años. Luego, una vez estimada la nueva vacancia para todos los años, calculamos el IOB restándole la nueva vacancia al IPB. Así se ve en el ***Airbnb Analyzer***, que se encarga de hacer el proceso rápidamente y simular varios escenarios en cuestión de minutos:

INGRESO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso Bruto por Renta	$ 24,000.00	$ 24,720.00	$ 25,461.60	$ 26,225.45	$ 27,012.21
Otros Ingresos	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO POTENCIAL BRUTO TOTAL	$ 24,000.00	$ 24,720.00	$ 25,461.60	$ 26,225.45	$ 27,012.21
VACANCIA Y PERDIDAS	$ 3,600.00	$ 3,708.00	$ 3,819.24	$ 3,933.82	$ 4,051.83
INGRESO OPERATIVO BRUTO	$ 20,400.00	$ 21,012.00	$ 21,642.36	$ 22,291.63	$ 22,960.38

Evidentemente, como la vacancia es mayor, el IOB es menor que en el escenario original. Esto significa que esperamos tener menos dinero para hacerle frente a los

gastos operativos y canon de arrendamiento en este escenario. Veamos como se desenvuelven las cosas.

PASO 3: CALCULAR LOS GASTOS Y EL ION

Los gastos operativos son los mismos, a excepción de la administración. Recuerda que la administración era un porcentaje del IOB. La vacancia cambio, por lo que el IOB cambio, por lo que la administración cambio. La razón por la que la administración está atada al IOB es porque la mayoría de las compañías de administración inmobiliaria cobran un porcentaje del IOB a cambio de sus servicios.

El IOB es diferente.

Por lo tanto, el ION cambia para cada año porque el IOB cambio, y a esté se le restan los gastos operativos. Veamos el proceso:

INGRESO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso Bruto por Renta	$ 24,000.00	$ 24,720.00	$ 25,461.60	$ 26,225.45	$ 27,012.21
Otros Ingresos	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO POTENCIAL BRUTO TOTAL	**$ 24,000.00**	**$ 24,720.00**	**$ 25,461.60**	**$ 26,225.45**	**$ 27,012.21**
VACANCIA Y PERDIDAS	**$ 3,600.00**	**$ 3,708.00**	**$ 3,819.24**	**$ 3,933.82**	**$ 4,051.83**
INGRESO OPERATIVO BRUTO	**$ 20,400.00**	**$ 21,012.00**	**$ 21,642.36**	**$ 22,291.63**	**$ 22,960.38**
GASTOS OPERATIVOS					
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	**$ 5,970.00**	**$ 6,099.60**	**$ 6,232.10**	**$ 6,367.56**	**$ 6,506.06**
INGRESO OPERATIVO NETO	**$ 14,430.00**	**$ 14,912.40**	**$ 15,410.26**	**$ 15,924.07**	**$ 16,454.32**
Crecimiento del ION		**$ 482.40**	**$ 497.86**	**$ 513.81**	**$ 530.25**

Aunque todavía tenemos un ION fuerte, es menor que en el escenario original. Sin embargo, no hay razón para suspirar tranquilos. El verdadero gasto que se lleva todo el ION es el canon de arrendamiento. Pasemos al siguiente paso.

PASO 4: CALCULAR EL FLUJO DE EFECTIVO

Este es el paso que nos dice la verdad. Calculemos el flujo de efectivo y veamos el verdadero impacto de una vacancia mayor a la estimada inicialmente.

INGRESO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso Bruto por Renta	$ 24,000.00	$ 24,720.00	$ 25,461.60	$ 26,225.45	$ 27,012.21
Otros Ingresos	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO POTENCIAL BRUTO TOTAL	**$ 24,000.00**	**$ 24,720.00**	**$ 25,461.60**	**$ 26,225.45**	**$ 27,012.21**
VACANCIA Y PERDIDAS	**$ 3,600.00**	**$ 3,708.00**	**$ 3,819.24**	**$ 3,933.82**	**$ 4,051.83**
INGRESO OPERATIVO BRUTO	**$ 20,400.00**	**$ 21,012.00**	**$ 21,642.36**	**$ 22,291.63**	**$ 22,960.38**
GASTOS OPERATIVOS					
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	**$ 5,970.00**	**$ 6,099.60**	**$ 6,232.10**	**$ 6,367.56**	**$ 6,506.06**
INGRESO OPERATIVO NETO	**$ 14,430.00**	**$ 14,912.40**	**$ 15,410.26**	**$ 15,924.07**	**$ 16,454.32**
Crecimiento del ION		**$ 482.40**	**$ 497.86**	**$ 513.81**	**$ 530.25**
Menos Servicio de la Deuda	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
Menos Gastos de Capital (CAPEX)	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
Menos Canon de Arrendamiento	$ 14,400.00	$ 14,832.00	$ 15,276.96	$ 15,735.27	$ 16,207.33
FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE IMPUESTOS	**$ 30.00**	**$ 80.40**	**$ 133.30**	**$ 188.80**	**$ 246.99**

De alguna manera, la propiedad sigue generando flujo de efectivo, pero es prácticamente nulo. Sin dudas, si este escenario se presenta, si bien no perdemos dinero, no ganamos nada. Y no tiene sentido estar en este negocio para llegar a punto de equilibrio cada año o apenas superarlo. Lo bueno es que si este escenario se presenta así sea por tan solo unos meses, ahora sabemos que no perdemos dinero.

Esa es la conclusión de este escenario: no perdemos dinero si la vacancia aumenta un tiempo, pero si aumenta y se mantiene en ese nivel por mucho tiempo, tampoco ganamos dinero y el negocio pierde todo sentido.

PASO 5: ROI

Calculemos el ROI:

FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE IMPUESTOS	$ 30.00	$ 80.40	$ 133.30	$ 188.80	$ 246.99
ROI	0.30%	0.80%	1.33%	1.89%	2.47%

El ROI aquí es solo ilustrativo. Nos confirma lo que el flujo de efectivo ya nos dijo: no perderemos dinero en este escenario, pero tampoco ganaremos nada, y como no seremos dueños de la propiedad y no nos beneficiaremos de la apreciación, amortización y depreciación, no tiene sentido hacer Airbnb Arbitrage si no se obtiene flujo de efectivo. El flujo de efectivo es la única forma de construir riqueza siguiendo este modelo, por lo que es indispensable obtener un flujo de efectivo decente y un ROI de dos dígitos, como en el escenario original.

Ahora que ya sabemos cómo se desempeñaría la propiedad en un escenario de alta vacancia, estudiemos el siguiente escenario.

ESCENARIO #3: LA TMPA ES MENOR

Ahora volveremos a la vacancia inicial del 10% y asumiremos que la TMPA, es decir, los ingresos obtenidos, serán menores. Asumiremos que el mercado cambio y que, para ser competitivos, debemos bajar la tarifa que cobramos a las personas por quedarse en la propiedad, ya sea en semana o en fin de semana.

El IPB para el primer año, de acuerdo con la nueva TMPA, será de $20,000.

PASO 1: CALCULAR LA TMPA Y EL IPB

La TMPA cambia en este escenario. Esta disminución de los ingresos nos sirve para entender qué pasa si por algún motivo nos toca bajarle el precio al alquiler de la propiedad para competir en el mercado.

Así sería la nueva TMPA y el IPB, calculados en el ***Airbnb Analyzer***:



TMPA



	VP
Tarifa media de Airbnb del fin semana	$ 65.00
Tarifa media de Airbnb de la semana	$ 32.00
TMPA	**$ 55.57**
Ingreso Potencial Bruto Anual Estimado	**$ 20,005.71**

Son $4,000 menos al año. Esto puede tener un cambio fuerte en el resultado final. Continuemos con el siguiente paso.

PASO 2: ESTIMAR LA VACANCIA Y CALCULAR EL IOB

La vacancia, si bien sigue siendo el 10% del IPB en este escenario como lo era en el escenario original, cambia en términos de dinero ya que el IPB cambia. Y como la vacancia cambia, el IOB también cambia. Veamos:

INGRESO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso Bruto por Renta	$ 20,000.00	$ 20,600.00	$ 21,218.00	$ 21,854.54	$ 22,510.18
Otros Ingresos	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO POTENCIAL BRUTO TOTAL	**$ 20,000.00**	**$ 20,600.00**	**$ 21,218.00**	**$ 21,854.54**	**$ 22,510.18**
VACANCIA Y PERDIDAS	**$ 2,000.00**	**$ 2,060.00**	**$ 2,121.80**	**$ 2,185.45**	**$ 2,251.02**
INGRESO OPERATIVO BRUTO	**$ 18,000.00**	**$ 18,540.00**	**$ 19,096.20**	**$ 19,669.09**	**$ 20,259.16**

Tenemos considerablemente menos dinero que en el escenario original para pagar los gastos operativos y el canon de arrendamiento. En este punto, ya sabemos que la propiedad perderá dinero a simple vista. Continuemos a ver cuánto y qué tan grave es todo.

PASO 3: CALCULAR LOS GASTOS Y EL ION

Calculemos el ION con el nuevo IOB y los mismos gastos operativos. El único gasto operativo que cambia es el de la administración. Recuerda que la administración era un porcentaje del IOB. Como el IOB cambia, este gasto también.

INGRESO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso Bruto por Renta	$ 20,000.00	$ 20,600.00	$ 21,218.00	$ 21,854.54	$ 22,510.18
Otros Ingresos	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO POTENCIAL BRUTO TOTAL	**$ 20,000.00**	**$ 20,600.00**	**$ 21,218.00**	**$ 21,854.54**	**$ 22,510.18**
VACANCIA Y PERDIDAS	**$ 2,000.00**	**$ 2,060.00**	**$ 2,121.80**	**$ 2,185.45**	**$ 2,251.02**
INGRESO OPERATIVO BRUTO	**$ 18,000.00**	**$ 18,540.00**	**$ 19,096.20**	**$ 19,669.09**	**$ 20,259.16**
GASTOS OPERATIVOS					
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	**$ 5,850.00**	**$ 5,976.00**	**$ 6,104.79**	**$ 6,236.43**	**$ 6,371.00**
INGRESO OPERATIVO NETO	**$ 12,150.00**	**$ 12,564.00**	**$ 12,991.41**	**$ 13,432.65**	**$ 13,888.16**
Crecimiento del ION		**$ 414.00**	**$ 427.41**	**$ 441.24**	**$ 455.51**

El ION sigue siendo positivo, pero eso esta por cambiar en el flujo de efectivo.

PASO 4: CALCULAR EL FLUJO DE EFECTIVO

INGRESO OPERATIVO NETO	**$ 12,150.00**	**$ 12,564.00**	**$ 12,991.41**	**$ 13,432.65**	**$ 13,888.16**
Crecimiento del ION		**$ 414.00**	**$ 427.41**	**$ 441.24**	**$ 455.51**
Menos Servicio de la Deuda	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
Menos Gastos de Capital (CAPEX)	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
Menos Canon de Arrendamiento	$ 14,400.00	$ 14,832.00	$ 15,276.96	$ 15,735.27	$ 16,207.33
FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE IMPUESTOS	**-$ 2,250.00**	**-$ 2,268.00**	**-$ 2,285.55**	**-$ 2,302.62**	**-$ 2,319.17**

A muchas personas no les importa comprar una propiedad y perder dinero cada mes, en principio porque creen que la propiedad se está apreciando o por el hecho de que están pagando su préstamo (aumentando así su patrimonio en la propiedad). Aunque estás pueden ser de cierta manera excusas para perder dinero cada mes, nada de esto aplica a la hora de hacer Airbnb Arbitrage. Esto significa que, si bien a la hora de invertir en bienes raíces de forma tradicional un inversor puede ganar dinero no solo por el flujo de efectivo sino por la apreciación, depreciación o amortización, en el modelo Airbnb Arbitrage esto no aplica porque la propiedad es arrendada. Por lo tanto, Airbnb Arbitrage, a diferencia de la inversión tradicional en bienes raíces, es un modelo que se base única y exclusivamente en el flujo de efectivo. Es muy sensible a los cambios en el flujo de efectivo. Como en este escenario simulamos que el flujo de efectivo disminuyo, lo hizo lo suficiente como para no poder cubrir el canon de arrendamiento. Luego de pagar los gastos operativos la propiedad sigue reportando una ganancia, pero el canon de arrendamiento aniquila todo eso y nos deja con un déficit. La propiedad, bajo este nuevo IPB, no es viable. Conducirá a una persona a la quiebra. Si este escenario se da y dura un tiempo considerable, el emprendedor no tendrá de otra más que cancelar el contrato de arrendamiento y pagar la multa. Ahora, si los ingresos bajan solo un par de meses, esto no es un problema si a la larga se recuperan. Pero si bajan y se mantienen bajos, la propiedad ya no tiene sentido. O se reestructura el contrato de arrendamiento, o se acepta la perdida y se busca otra propiedad.

Es importante conocer este escenario. Con esto se concluye que más nos vale estimar bien los ingresos, más específicamente la TMPA, para saber si la propiedad es viable financieramente hablando para este modelo o no. Este modelo es muy sensible al flujo de efectivo. Un aumento de los gastos o una disminución del flujo de efectivo

puede convertir una excelente operación de Airbnb Arbitrage en una verdadera pesadilla.

Ahora veamos el ROI.

PASO 5: ROI

FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE IMPUESTOS	-$ 2,250.00	-$ 2,268.00	-$ 2,285.55	-$ 2,302.62	-$ 2,319.17
ROI	-22.50%	-22.68%	-22.86%	-23.03%	-23.19%

No sé tú, pero esta imagen me da pesadillas. El ROI confirma lo que el flujo de efectivo ya nos había dicho.

La conclusión de estos escenarios es sencilla: el estudio de mercado y la investigación previa a hacer este negocio deben ser exhaustivos y deben ser lo más exactos posibles. Si nos equivocamos mucho en algo tan sensible como la TMPA o la vacancia, los resultados pueden ser terribles. Más nos vale ser conservadores en el análisis del escenario original.

La ventaja de tener un programa como el ***Airbnb Analyzer*** es que podemos jugar con las variables, hacer suposiciones y simular varios escenarios en cuestión de minutos. Con estos resultados podemos ver el panorama completo y tomar decisiones. La importancia de estos análisis y suposiciones es que podemos entrar a este negocio más confiados y también podemos mostrarle al propietario el tipo de riesgo que estamos asumiendo y qué estamos haciendo para solventarlo.

En el ***Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb*** hacemos más casos de estudio reales y estudiamos los resultados para saber como proceder en el mundo real ante diferentes escenarios.

Capítulo 5
Conclusión de Airbnb Arbitrage

"Si no encuentras una forma de hacer dinero mientras duermes, trabajarás muy duro toda tu vida".

–Warren Buffett

¿Cuánto puedes ganar haciendo Airbnb Arbitrage? Todo depende de lo siguiente: ¿Tratarás esto como un negocio o como un hobby?

Los inversores que hacen fortunas en bienes raíces tratan su negocio como un negocio, no como un hobby. Ese es el secreto para tener éxito haciendo Airbnb Arbitrage y prácticamente cualquier otro modelo de negocio. Los profesionales tratan cada propiedad por separado: cada una tiene su propia entidad corporativa, chequeras, administración y personal de mantenimiento. Cada mes, se crean y se revisan informes financieros independientes. Ahí es donde los inversionistas deberían estar gastando su tiempo: revisando informes financieros y haciendo más transacciones.

Al final todo se trata de ser profesional. Y si actúas como un profesional, entonces te tomarás todo el tiempo que sea necesario buscando y negociando una propiedad ideal para implementar esta estrategia. Si no encuentras una buena propiedad en un buen mercado que genere flujo de efectivo positivo, ninguna estrategia para invertir en bienes raíces servirá. Los fundamentos deben ser sólidos para que las estrategias que enseñamos en el curso de Airbnb y en el curso de Mr. Monopoly funcionen. ¿Y cuáles son esos fundamentos?

- Ubicación: La propiedad debe estar ubicada en un mercado con alta demanda y baja oferta. Deben existir empleos sólidos en el área y personas llegando constantemente, al mismo tiempo que la oferta de propiedades es limitada.
- Flujo de efectivo: La propiedad, después de cubrir todos sus gastos, debe generar una ganancia. Si una propiedad no genera flujo de efectivo, un inversor inteligente no tiene interés en ella.

A parte de esto, nunca debes olvidar las reglas de oro de los bienes raíces, que estudiamos con detalle con casos de estudio en el ***Curso De Mr. Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces***:

Regla de oro #1: La ganancia la haces cuando compras.

Regla de oro #2: Siempre cómprale a un vendedor motivado.

Regla de oro #3: Enamórate del trato y de los números, no de la propiedad.

Regla de oro #4: Nunca seas el primero en dar una cifra, esa persona siempre pierde.

Regla de oro #5: Sé contracíclico.

Regla de oro #6: Compra con poco o nada de dinero.

Regla de oro #7: Raramente vende.

Regla de oro #8: El trato de la década pasa una vez a la semana.

Lee al final de este libro los 5 blogs especiales que tenemos para ti para que aprendas más sobre estás reglas de oro.

Estas reglas de oro deben ser tu guía en el mundo inmobiliario. Incluso si estas haciendo Airbnb Arbitrage, lo más probable es que con el tiempo, a medida que tengas éxito y ahorres las ganancias, termines comprando propiedades. Ahí es donde realmente comienza el juego y debes estar preparado. Airbnb Arbitrage te ayudará a ingresar en el juego, a ganar experiencia y a hacer dinero en el proceso. Es sin duda la mejor estrategia que puede implementar alguien que no tenga mucho dinero, propiedades ni historial crediticio. Es solo uno de los modelos que explicamos con detalle en el curso, pero es uno muy importante que está aplicando gente de todo el mundo exitosamente.

Espero que este libro haya sido útil para ti y te ayude a tener nuevas ideas. Si no entendiste muchos términos o tienes dudas sobre esta estrategia, otras estrategias o la forma de usar Airbnb, en el curso profundizamos en todo esto. También entregamos a los estudiantes el ***Airbnb Analyzer*** y lo enseñamos a utilizar para que les sirva de guía en el mundo real a medida que analizan propiedades.

El mundo es muy grande y la vida es muy corta para vivirla atrapado en un empleo de 9-5. Nuestros libros, cursos, blogs, artículos y publicaciones están diseñados para ayudarte a escapar de esa prisión. Al final, de eso se trata todo: de vivir la vida en tus propios términos.

Nos vemos en el ***Curso De Mr. Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces*** y en el ***Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb*** para enseñarte todo sobre el mundo de los bienes raíces y de Airbnb Arbitrage.

Gracias por leer este libro e interesarte en tu educación financiera.

Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb

¿No tienes propiedades?

¿No tienes mucho dinero?

¿No tienes historial crediticio?

¡Aun así puedes involucrarte en el mundo de los bienes raíces y ganar dinero!

¿Cómo?

¡Airbnb!

Usar Airbnb para implementar estrategias como *House Hacking* o *Airbnb Arbitrage* es la mejor forma de comenzar a ganar dinero, adquirir experiencia e involucrarse en el mundo de los bienes raíces.

Con ejercicios, casos de estudio del mundo real, técnicas de negociación y sistemas de automatización te enseñaremos en el curso a construir un portafolio de propiedades de inversión por Airbnb. Obtendrás y aprenderás a usar el ***Airbnb Analyzer*** para hacer análisis financieros de las propiedades que planeas listar en Airbnb.

Aprenderás a ser un *host* exitoso, a convertir tu mayor pasivo (tu casa) en tu mayor activo (una fuente de ingresos) siguiendo el modelo *House Hacking* y a crecer tu portafolio

de propiedades. Si tienes propiedades también te enseñaremos a maximizar tus ingresos usando Airbnb.

En el ***Curso Para Ganar Dinero Con Airbnb*** te enseñaremos paso a paso todo lo que necesitas saber para usar Airbnb como una fuente de ingresos pasivos.

- No necesitas tener ningún tipo de conocimiento previo.
- En el curso enseñamos todo paso a paso.
- Entregamos el ***Airbnb Analyzer*** y enseñamos a usarlo.
- Resolvemos dudas y te ayudamos a implementar lo aprendido en el mundo real.

Para obtener más información sobre el curso, conocer su plan de estudio y adquirirlo, ingresa aquí: https://pay.hotmart.com/P33455524G?checkoutMode=10&checkoutCustomMode=1&bid=1591915405759

A continuación, te presentaré todo el contenido del curso, su presentación, las herramientas que obtendrás y lo que aprenderás en él:


CURSO PARA GANAR DINERO POR
airbnb
... ¡Sin necesidad de tener propiedades!



MÓDULO 1



INTRODUCCIÓN A AIRBNB

-Introducción
-Economía compartida
-¿Por qué elegir a Airbnb?
-Cosas a tener en cuenta antes de utilizar Airbnb
-¿Qué tan seguro es Airbnb?
-¿Qué perfil quieres tener?
-¿Quiénes son tus huéspedes ideales?



MÓDULO 2



REAL ESTATE

-Apreciación
-Interes simple
-Interes compuesto
-Valor Futuro (VF)
-Ingreso Potencial Bruto (IPB)
-Vacancias & Perdidad
-Ingreso Operativo Bruto (IOB)
-Gastos Operativos (GO)
-Ingreso Operativo Neto (ION)
-Tasa de capitalización (Cap Rate)
-Hipoteca o Servicio de la deuda
-Flujo de efectivo (Cash Flow)
-Retorno sobre la inversión (ROI)
-Tasa Interna de Retorno (TIR)
-Ratio de Cobertura del Servicio de la Deuda (RCSD)
-Tarifa Media Ponderada de Airbnb (TMPA)



MÓDULO 3



COMPRAR, CONSERVAR & RENTAR

-¿De qué se trata esta estrategia?
-Ventajas de rentar por Airbnb
-Desventajas de rentar por Airbnb
-Casos de estudio



MÓDULO 4



HOUSE HACKING

-¿Qué es House Hacking?
-El mayor error financiero de las personas
-Beneficios de esta estrategia
-Los retos de esta estrategia
-Rentar vs. Comprar una casa vs. House Hacking
-Diferentes formas de hacer House Hacking
-Tipos de propiedades para hacer House Hacking
-Seleccionando un vecindario
-Inspeccionando a los inquilinos
-Preguntas frecuentes
-Casos de estudio



MÓDULO 5



AIRBNB ARBITRAGE

-Rental Arbitrage: Recibiendo rentas sin poseer propiedades
-¿Cómo comenzar a hacer Airbnb Arbitrage?
-¿Y si los propietarios se niegan?
-¿Cuánto costará?
-Proyecciones financieras
-Riesgos relacionados con Airbnb Arbitrage
-Negociando con propietarios
-Preguntas frecuentes
-Casos de estudio



ANÁLISIS DE MERCADO

-Oferta
-Demanda
-Factores que afectan la demanda
-AirDNA



MÓDULO 7



FINANCIAMIENTO

-Préstamo tradicional
-Prestamistas privados
-Prestamistas de cartera
-Financiamiento del vendedor
-Invirtiendo con socios



MÓDULO 8



EL ABC PARA LISTAR UNA PROPIEDAD POR AIRBNB EXITOSAMENTE

-Tu perfil de Airbnb
-Prepara la propiedad
-Estrategia de precios
-Precios dinamicos
-Tarifas adicionales
-Crea un anuncio irresistible
-Fotos
-Titulo de tu anuncio
-Texto de tu anuncio
-5 tips para obtener comentarios 5 estrellas
-Cómo anunciar una propiedad como un profesional



MÓDULO 9



ADMINISTRACIÓN

-Comunicándote con tus huéspedes
-Optimizando y automatizando los mensajes
-SmartBnb
-Hostfully
-Noiseaware y Party Squasher
-Relación con los huéspedes
-Lo que todo host debe tener
-Cómo poner Airbnb en piloto automático



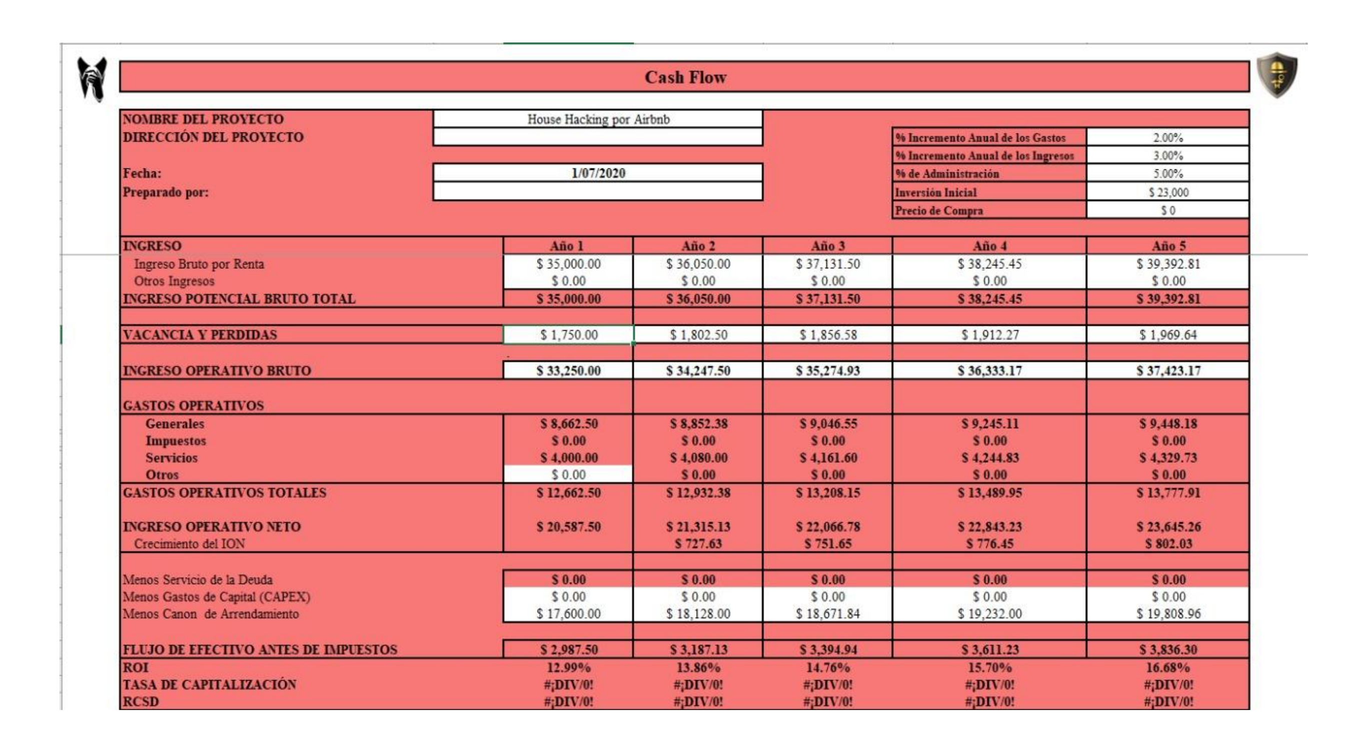
SECCIONES DE REGALO

-Consideraciones legales
-¡Ayuda! No estoy obteniendo suficientes reservas
-16 formas poco convencionales para mejorar tu rango de búsqueda
-El poder de criticarte a ti mismo
-¿Qué hacer cuando un huésped quiere reservar offline?
-Formas de mejorar tu hosting
-Estrategias para temporadas dificiles
-Crea fuentes de ingresos adicionales
-Seguro
-Cómo pertenecer al 1%
-¿Cuánto le debes pagar a un administrador?
-Checklists
-Considera aceptar mascotas
-Considera aceptar eventos profesionales o semiprofesionales
-Conclusión

Airbnb Analyzer



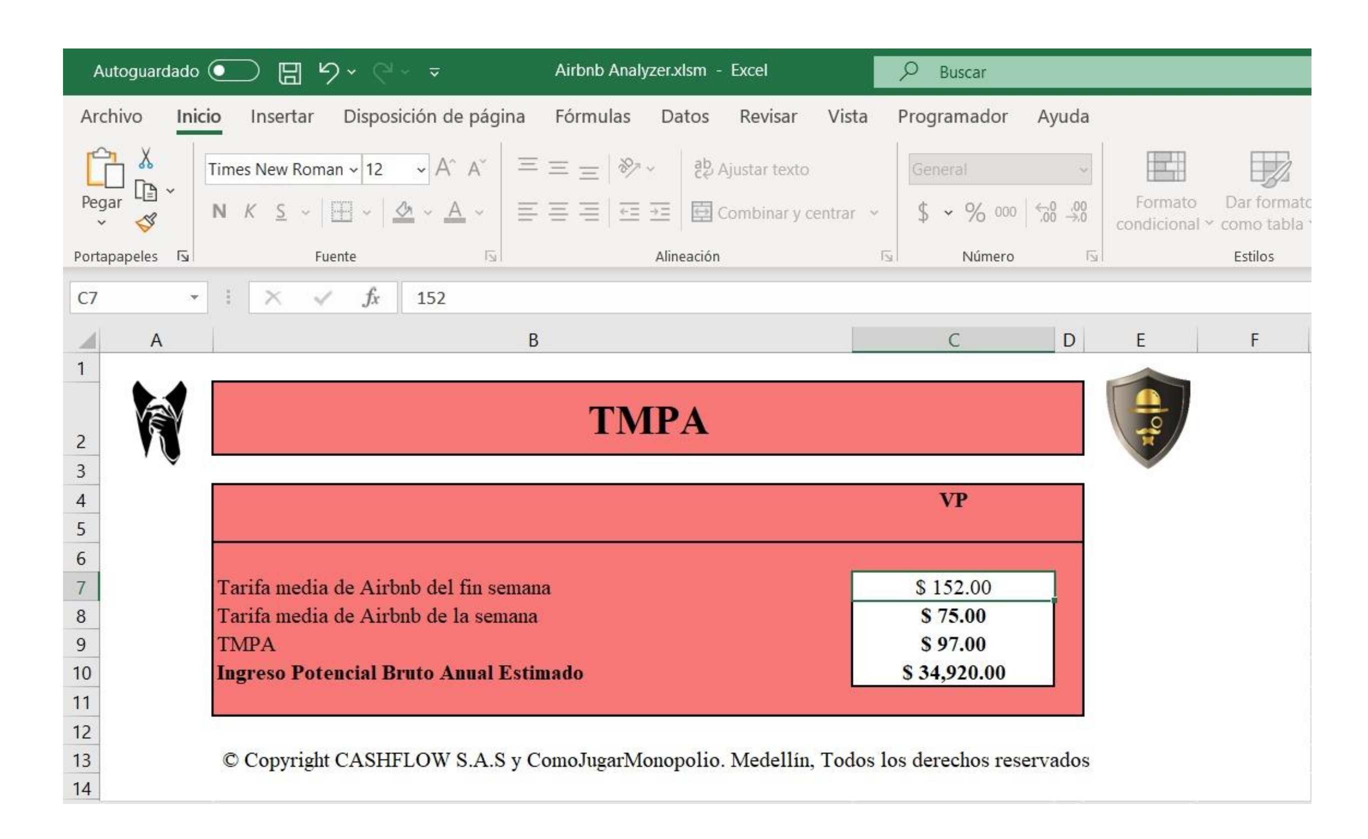




Cash Flow

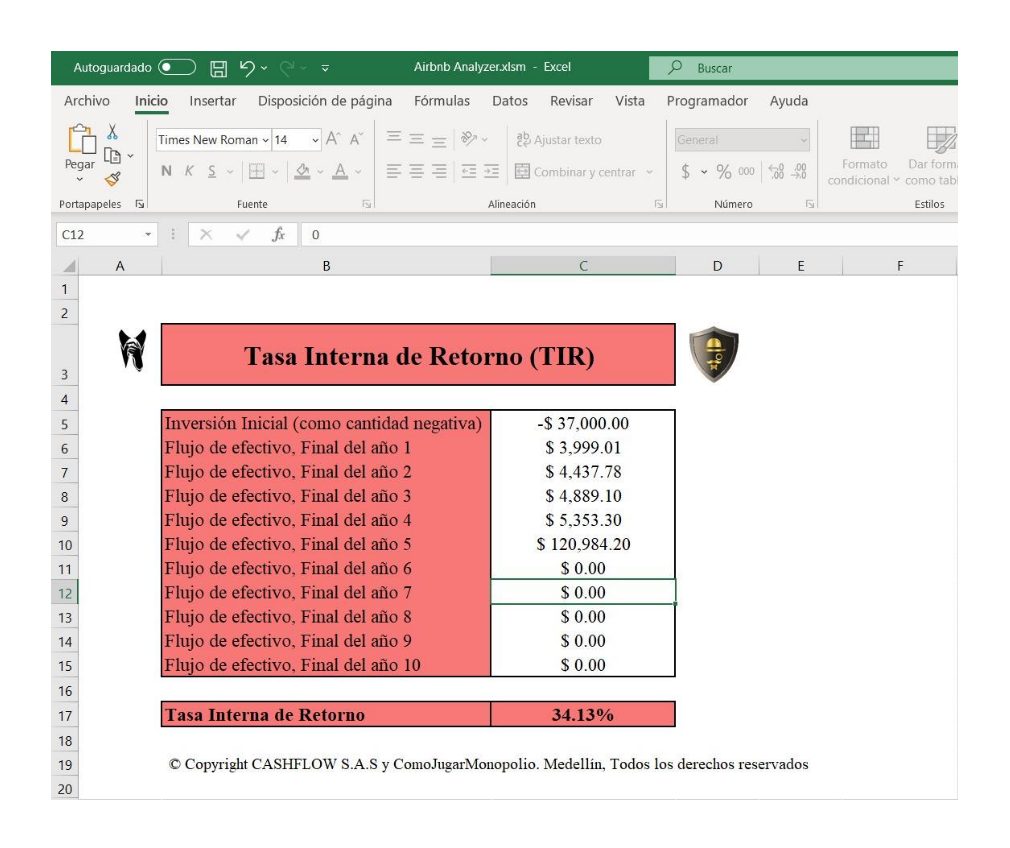
NOMBRE DEL PROYECTO	House Hacking por Airbnb	% Incremento Anual de los Gastos	2.00%
DIRECCIÓN DEL PROYECTO		% Incremento Anual de los Ingresos	3.00%
Fecha:	1/07/2020	% de Administración	5.00%
Preparado por:		Inversión Inicial	$ 23,000
		Precio de Compra	$ 0

INGRESO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso Bruto por Renta	$ 35,000.00	$ 36,050.00	$ 37,131.50	$ 38,245.45	$ 39,392.81
Otros Ingresos	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
INGRESO POTENCIAL BRUTO TOTAL	**$ 35,000.00**	**$ 36,050.00**	**$ 37,131.50**	**$ 38,245.45**	**$ 39,392.81**
VACANCIA Y PERDIDAS	$ 1,750.00	$ 1,802.50	$ 1,856.58	$ 1,912.27	$ 1,969.64
INGRESO OPERATIVO BRUTO	**$ 33,250.00**	**$ 34,247.50**	**$ 35,274.93**	**$ 36,333.17**	**$ 37,423.17**
GASTOS OPERATIVOS					
Generales	**$ 8,662.50**	**$ 8,852.38**	**$ 9,046.55**	**$ 9,245.11**	**$ 9,448.18**
Impuestos	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
Servicios	**$ 4,000.00**	**$ 4,080.00**	**$ 4,161.60**	**$ 4,244.83**	**$ 4,329.73**
Otros	$ 0.00	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
GASTOS OPERATIVOS TOTALES	**$ 12,662.50**	**$ 12,932.38**	**$ 13,208.15**	**$ 13,489.95**	**$ 13,777.91**
INGRESO OPERATIVO NETO	**$ 20,587.50**	**$ 21,315.13**	**$ 22,066.78**	**$ 22,843.23**	**$ 23,645.26**
Crecimiento del ION		**$ 727.63**	**$ 751.65**	**$ 776.45**	**$ 802.03**
Menos Servicio de la Deuda	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**	**$ 0.00**
Menos Gastos de Capital (CAPEX)	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
Menos Canon de Arrendamiento	$ 17,600.00	$ 18,128.00	$ 18,671.84	$ 19,232.00	$ 19,808.96
FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE IMPUESTOS	**$ 2,987.50**	**$ 3,187.13**	**$ 3,394.94**	**$ 3,611.23**	**$ 3,836.30**
ROI	**12.99%**	**13.86%**	**14.76%**	**15.70%**	**16.68%**
TASA DE CAPITALIZACIÓN	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**
RCSD	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**



TMPA

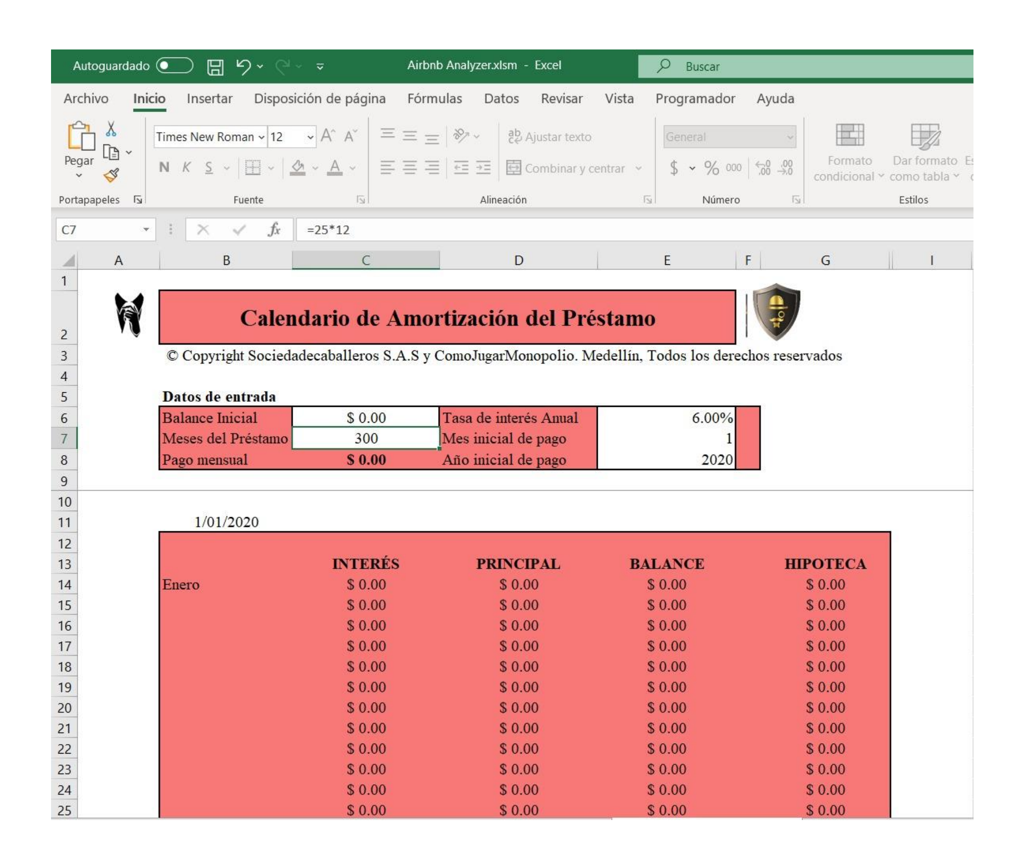
	VP
Tarifa media de Airbnb del fin semana	$ 152.00
Tarifa media de Airbnb de la semana	**$ 75.00**
TMPA	**$ 97.00**
Ingreso Potencial Bruto Anual Estimado	**$ 34,920.00**



Tasa Interna de Retorno (TIR)

Inversión Inicial (como cantidad negativa)	-$ 37,000.00
Flujo de efectivo, Final del año 1	$ 3,999.01
Flujo de efectivo, Final del año 2	$ 4,437.78
Flujo de efectivo, Final del año 3	$ 4,889.10
Flujo de efectivo, Final del año 4	$ 5,353.30
Flujo de efectivo, Final del año 5	$ 120,984.20
Flujo de efectivo, Final del año 6	$ 0.00
Flujo de efectivo, Final del año 7	$ 0.00
Flujo de efectivo, Final del año 8	$ 0.00
Flujo de efectivo, Final del año 9	$ 0.00
Flujo de efectivo, Final del año 10	$ 0.00
Tasa Interna de Retorno	**34.13%**

© Copyright CASHFLOW S.A.S y ComoJugarMonopolio. Medellín, Todos los derechos reservados



Calendario de Amortización del Préstamo

© Copyright Sociedadecaballeros S.A.S y ComoJugarMonopolio. Medellín, Todos los derechos reservados

Datos de entrada

Balance Inicial	$ 0.00	Tasa de interés Anual	6.00%
Meses del Préstamo	300	Mes inicial de pago	1
Pago mensual	**$ 0.00**	Año inicial de pago	2020

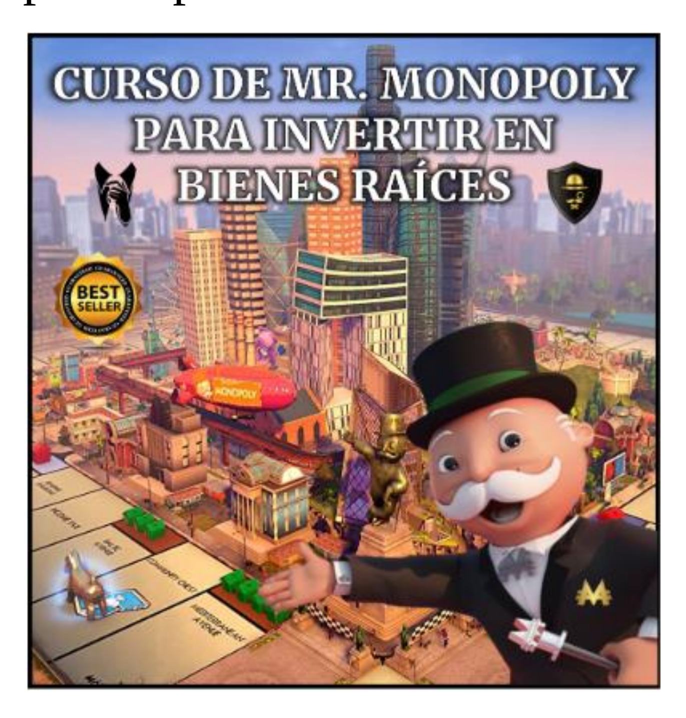
1/01/2020

	INTERÉS	PRINCIPAL	BALANCE	HIPOTECA
Enero	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00
	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00	$ 0.00

¿Piensas que no puedes conseguir un gran trato o alcanzar un retorno atractivo en el mercado particular donde vives? ¿Piensas que la situación de la economía de tu país te impide tener éxito invirtiendo en bienes raíces? ¿Piensas que la inversión en bienes raíces requiere mucho dinero y está reservada únicamente para los ricos? ¡Piensa otra vez! Estos son unos de los mitos clásicos que repiten las personas como loros sin importar el país donde vivan. La mayoría de las personas utiliza estos mitos como excusas para no invertir jamás ni salir de su zona de confort. Las personas suelen pensar que su mercado es muy costoso, es muy rural o está deprimido. Otros piensan que las tasas de interés están muy altas, que no calificarían jamás para un préstamo, que sin un banco que los ayude no pueden invertir y que no quieren recibir llamadas a las 9 de la noche para reparar los baños de los inquilinos. Todas estas clases de afirmaciones negativas tienden a ser más un reflejo del inversor que del mercado, las tasas de interés, los bancos y la economía misma. No creerías la clase de tratos y negocios que descubren los inversores profesionales en lugares inimaginados. Los mercados difíciles requieren diligencia, paciencia, creatividad y conocer los números. Pero si eres paciente, tienes las

herramientas adecuadas y el conocimiento que tienen los profesionales, la mayoría de los inversores experimentados estarán de acuerdo en que los grandes tratos se pueden encontrar en cualquier mercado y en cualquier economía.

En el Curso De Mr. Monopoly Para Invertir En Bienes Raíces te enseñaremos paso a paso todo lo que necesitas saber para encontrar, analizar, negociar, financiar, administrar y potenciar esos grandes tratos que existen en el sector inmobiliario. No necesitas ningún tipo de conocimiento previo para hacer el curso.



Para ver todo su plan de estudio y adquirirlo ingresa aquí: https://pay.hotmart.com/O18219294R?checkoutMode=10&bid=1586312000349

Lo mejor de nuestro blog

Aquí te presento cinco de nuestros mejores blogs. Puedes ingresar constantemente a nuestro sitio web https://comojugarmonopolio.com/blogs-2/ para leerlos.

Sindicación Inmobiliaria: El Secreto Mejor Guardado

La sindicación es la forma en la que las personas más ricas del mundo amasan sus fortunas. Muchos pasaron de no tener nada a tenerlo todo gracias a que aprendieron a usar DOP: Dinero de Otras Personas. Incluso las personas más ricas y los empresarios más famosos como Warren Buffett y Donald Trump utilizan fondos de inversores privados (DOP) para financiar sus negocios inmobiliarios y empresariales. Ellos rara vez usan su propio dinero para invertir. Aquí es donde entra en juego la sindicación. La sindicación, como se aplica a los bienes raíces, es el proceso de agrupar dinero de otras personas utilizando muy poco dinero propio para comprar un activo que, tal vez, ninguna de las partes pueda comprar por su propia cuenta. En otras palabras, la sindicación es un grupo de personas que invierten juntos. También puede llamarse fondo de inversión privado.

Un sindicato de bienes raíces es un grupo formado para agrupar recursos para comprar, rehabilitar, operar y eventualmente vender (o refinanciar) bienes raíces. La persona que organiza el grupo y recauda el dinero es el sindicador (también se le conoce como gerente, director, socio general o sponsor). El sindicador puede ser un individuo o una empresa separada compuesta por varios miembros del equipo que gestionan colectivamente el sindicato.

En una sindicación inmobiliaria, el sindicador normalmente identificará un activo inmobiliario que dará un rendimiento adecuado a los inversores y al sindicador mismo. Los tipos de activos inmobiliarios más comúnmente usados para este propósito incluyen propiedades comerciales, multifamiliares, centros comerciales, edificios de oficina, etc. El sindicador, por sus esfuerzos, obtiene un porcentaje de la propiedad, mientras que los inversores privados que ponen el dinero obtienen el resto. También se puede usar deuda institucional para adquirir la propiedad. En cualquier caso, el sindicador obtiene un porcentaje

por sus esfuerzos. Él sindicador, por lo tanto, no necesariamente invierte dinero (aunque puede hacerlo), sino que invierte esfuerzo y creatividad.

La frase de apertura de un seminario de Padre Rico de Robert Kiyosaki fue: "No te vas a hacer rico con propiedades unifamiliares o condominios. Debes pasar rápidamente a propiedades comerciales: edificios de oficinas, centros comerciales, hoteles, propiedades de uso mixto o complejos de apartamentos". La mejor forma de adquirir bienes raíces de este tamaño es a través de una sindicación.

¿Qué significa todo esto? Que no necesitas ser millonario para adquirir bienes raíces millonarios que generen flujo de efectivo. ¿Qué necesitas entonces?

1. Educación: Sin educación, no sabrás invertir en bienes raíces ni levantar capital privado. Sin educación, lo único que puedes hacer para volverte rico es comprar un boleto de lotería y rezar.
2. Persistencia: Debes tomarte el tiempo para mirar y analizar cientos de propiedades hasta encontrar aquella que sea ideal para formar un sindicato inmobiliario.
3. Experiencia: Empezar es lo más duro, especialmente si no cuentas con un registro de que hayas realizado operaciones de este estilo en el pasado. Sin embargo, no dejes que esto te detenga. Si no tienes experiencia, puedes asociarte con personas que si tengan experiencia y ofrecerles un porcentaje de equity en la propiedad. Abogados, financieros, inversores, contadores, etc. Cualquiera de estas personas te sirve para que trabaje contigo y te haga parecer como alguien experimentado. Es importante para los inversores que al frente del sindicato estén personas experimentadas.
4. Plan de negocios: Si no tienes un sólido plan de negocios, o memorándum de colocación privada (PPM por sus siglas en ingles), nadie te tomara en serio. Debes entender que una idea no es suficiente, pero una idea con un plan de negocios viable y con un sólido equipo de profesionales tiene valor para los inversores.

Los bienes raíces requieren dinero. Mucho dinero. Pero no necesariamente tiene que ser TÚ dinero.

LAS TASAS DE INTERÉS Y LOS BIENES RAÍCES

¿Las tasas de interés en tu país son muy altas? ¿O por el contrario, muy bajas? De cualquiera manera, los inversores profesionales en bienes raíces salen ganando.

Digamos que compras una propiedad hoy y aseguras una hipoteca a largo plazo con una tasa de interés del 8%. Si las tasas de interés bajan, puedes refinanciar y aprovechar las ventajas de pagos más bajos. Y, si, por ejemplo, la inflación se dispara y las tasas de interés llegan al doble digito, ganas debido a que la inflación ocasiona que tu propiedad aumente de valor al mismo tiempo que la deuda se mantiene fija y la continúas pagando con dinero devaluado más barato. Míralo de esta manera: pides prestados dólares (o pesos, euros, etc.) cuando su poder adquisitivo es fuerte, y los pagas de vuelta cuando su poder adquisitivo ha disminuido. Tú ganas. Tú prestamista pierde.

Muchas personas se preocupan por el hecho de que unas bajas tasas de interés convertirían a más personas en propietarias de viviendas y las rentas disminuirían. Aunque este fenómeno puede darse inicialmente, con el tiempo las propiedades subirían tanto de precio (debido a la cantidad de personas comprando bienes raíces porque las tasas de interés están muy bajas) que comprar una propiedad dejaría de tener sentido para la gente y no les quedaría otra opción más que rentar.

Cuando las tasas de interés bajan, puedes refinanciar o puedes vender tu propiedad a un precio mayor ya que cuando las tasas de interés bajan, las tasas de capitalización también bajan. Y entre más bajas sean las tasas de capitalización, mayor es el valor de las propiedades (Valor = ION / Tasa de capitalización).

Cuando las tasas de interés suben debido a un aumento de la inflación, aumentas la renta y pagas tu préstamo con dinero más barato.

Sin importar que dirección tomen las tasas de interés, los inversores profesionales en bienes raíces que usan deuda salen ganando.

LA FAMILIA TRUMP, MCDONALD´S Y LOS IMPUESTOS

El siguiente es un artículo traducido que fue publicado en el New York Times:

"Jared Kushner, esposo de Ivanka Trump y yerno del Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, ha invertido miles de millones de dólares en bienes raíces en los últimos años. Sus inversiones se dispararon hasta el cielo, y su patrimonio neto se quintuplico. Sin embargo, no ha pagado durante varios años consecutivos nada por concepto de impuesto federal sobre la renta.

De acuerdo con los documentos, la baja fiscalización de Kushner es producto de una maniobra común de reducción de impuestos que, año tras año, genero millones de dólares en pérdidas para el yerno del presidente. Sin embargo, las perdidas solo eran visibles en papel, ya que el señor Kushner y su empresa en realidad no perdieron dinero en absoluto. Las pérdidas se produjeron por la ***depreciación****, una ventaja fiscal que permite que cada año los inversionistas en bienes raíces deduzcan de sus ingresos gravables una porción del costo de sus edificios.*

En 2015, por ejemplo, el señor Kushner se llevó a cada $1.7 millones de dólares en ganancias por inversiones, sin embargo, esas ganancias fueron superadas por $8.3 millones en "perdidas pasivas", debido principalmente a la depreciación que el señor Kushner y su empresa aplicaron sobre sus bienes raíces

[...] En 2017, Jared Kushner e Ivanka Trump, yerno e hija del presidente Trump, ganaron $82 millones de dólares en ingresos pasivos. No pagaron impuestos sobre ese dinero que obtuvieron a través de sus bienes raíces".

Los Trump no son unos tramposos ni evaden impuestos. Los Trump son inversores con un alto nivel de educación financiera que saben cómo jugar Monopoly en el mundo real. Una de las tácticas que aplican es la depreciación. La depreciación es un incentivo fiscal legal que tienen todos los gobiernos para que los inversores en bienes raíces aprovechen.

Jonathan Blattmachr, un abogado reconocido, hace mención a este tema: "Si tuviera que volver a vivir mi vida, me metería al negocio de los bienes raíces. Es genial, recibes deducciones fiscales por cosas que no pagaste (depreciación)".

En resumen, lo que sucede con Jared Kushner, los Trump y McDonald´s (una de las mayores inmobiliarias del mundo), es que sus pérdidas pasivas por depreciación producto de los bienes raíces superan los ingresos de sus negocios, y de esta forma, no pagan impuestos legalmente

En lugar de pedir un aumento y de salir a protestar para que los ricos como Trump y McDonald´s paguen más impuestos, toma nuestro Curso de Mr. Monopoly para invertir en bienes raíces (https://pay.hotmart.com/O18219294R?checkoutMode=10&bid=1586312000349) y aprende a usar los bienes raíces, la deuda y los impuestos para volverte rico.

Mucha gente nos dice:

"En mi país no funciona lo que enseñas sobre bienes raíces".

A lo que yo les respondo:

"¿En tu país no hay McDonald´s?"

Monopoly es un juego global que juegan los ricos en todo el mundo.

EL ARTE DE SABER NEGOCIAR

En todo negocio existen dos puntos importantes a tener en cuenta: el precio a pagar y los términos. Si compras una propiedad por $100,000 y tienes dos meses para pagar el precio completo, los $100,000 son el *precio* y los dos meses para pagar son los *términos*.

Los negociadores principiantes se enfocan mucho más en el precio y olvidan los términos. Los negociadores inteligentes, por otro lado, reconocen que un gran trato es mucho más que un buen precio. Te voy a poner un ejemplo.

Paul es un inversionista en bienes raíces. Hace tiempo me reuní con él para almorzar y me contó que se iba a reunir con un casero de la zona que estaba vendiendo un edificio de 8 apartamentos. Le pregunté a Paul cuanto tenía pensado pagar por el inmueble, y me dijo: "*Espero pagar $400,000 por el portafolio completo*". Era alrededor de $50,000 por apartamento, y basado en el mercado y en las rentas del área, parecía un excelente trato.

Unas semanas más tarde, nos reunimos nuevamente y le pregunté cómo había resultado el negocio. Me respondió que había logrado conseguir un trato mucho mejor que el que tenía en mente. Le respondí: "*¿Estás hablando en serio? ¿Lograste conseguir el edificio de 8 apartamentos por menos de $400,000?*" Él me respondió con una sonrisa: "*No, pague $550,000*".

Estaba sorprendido. Le pregunté cómo era posible que pagar $550,000 era un mejor trato por el inmueble que pagar $400,000. Paul comenzó a explicarme: "*Le ofrecí al vendedor $400,000 pero rápidamente comprendí que no iba a aceptar nada inferior a $500,000. Sabía que si continuaba enfocándose únicamente en el precio el negocio iba a fracasar por completo. Luego de hablar por un tiempo, comprendí que poseía la propiedad totalmente libre de deudas y que no estaba vendiendo porque necesitaba el dinero, sino porque quería retirarse del negocio de los bienes raíces. En lugar de perder el tiempo pidiéndole que bajara el precio, le dije que pagaría los $500,000 que pedía, pero en lugar de pagárselos de inmediato, le ofrecí pagarle $2,084 al mes por un periodo de 20 años. Regateamos un poco, y al final accedí a pagarle un enganche de $40,000 y $2,125 al mes por los próximos 20 años*".

Saque mi calculadora e hice los cálculos, y el precio final que pagaría sería de $550,000. ¡Eso era $150,000 más de lo que tenía pensado pagar en primer lugar! ¿Cómo es posible que le parezca un mejor trato que el que tenía en mente? Antes de decirle lo que pensaba, Paul continuó explicándome: "*Si hubiera comprado la propiedad por $400,000 pagando en efectivo, planeaba conseguir un préstamo hipotecario luego que requería el mismo enganche de $40,000 y unos pagos hipotecarios mensuales de aproximadamente $2,300 al mes por 20 años. De esta forma, estoy pagando $175 menos cada mes, y no tengo que lidiar con el banco*".

La regla de oro que se puede extraer de la historia anterior es la siguiente: los negociadores profesionales juegan con los términos de un trato para encontrar soluciones creativas y cerrar más negocios exitosos.

¿POR QUÉ LA MAYORÍA FRACASA INVIRTIENDO EN BIENES RAÍCES?

"*90% de todos los millonarios lo lograron adquiriendo y* ***conservando*** *bienes raíces. Se ha hecho más dinero en los bienes raíces que en todas las inversiones industriales combinadas*". Andrew Carnegie, uno de los hombres más ricos de América en el comienzo del siglo 20.

Los ricos invierten en bienes raíces que producen flujo de efectivo. Este es un activo del cual se pueden apalancar con deuda buena (deuda que esta amortizada y que paga alguien más), la propiedad cubre todos los gastos operativos y el incremento en la renta cada año ocasiona que la propiedad se aprecie hasta llegar a un punto donde se venda o se refinancie para recuperar todo el dinero invertido.

Si los bienes raíces son la inversión preferida de los ricos y una inversión que ha mostrado su potencial a lo largo de la historia, ¿por qué la gran mayoría fracasa o tiene resultados mediocres? ¿Por qué las personas convierten una inversión que debería ser pasiva, en un trabajo estresante de tiempo completo?

Esta es la respuesta que dio Grant Cardone, uno de los emprendedores más reconocidos del mundo que posee miles de propiedades: "*Cualquier propiedad que tenga menos de 16 unidades no producirá suficiente flujo de efectivo para asegurar hacer un gran negocio. Nunca inviertas en una sola puerta. Vive donde solo haya una puerta e invierte donde haya muchas puertas. Las viviendas unifamiliares en su mayoría son malas inversiones y en los últimos 30 años han ganado un 1% al año cuando se ajusta la inflación*".

¿Por qué tiene razón Grant Cardone? Porque si compras una sola unidad estas aumentando tu riesgo porque dependes de un solo inquilino. Las propiedades multifamiliares pueden tener el 15% de sus unidades vacías y aun así recibirán flujo de efectivo positivo, ya que no dependen de un solo inquilino. En cambio,

si una propiedad unifamiliar pierde un inquilino, su flujo de efectivo se vuelve negativo. Aunque parezca más fácil comprar y administrar pocas unidades, es más difícil mantenerlas a largo plazo y ganar dinero con ellas. Piénsalo. Necesitas conseguir y hacer el trámite de una hipoteca para cada unidad. Si tienes 16 propiedades así, son 16 hipotecas diferentes. Y en algún punto, un prestamista te mirara y no te prestara nada por la cantidad de deuda que tienes. En cambio, si tienes una sola propiedad con 16 unidades, tendrás una sola hipoteca, una sola compañía que te administra todo en su conjunto y no experimentaras un 100% de vacancia que experimentarías si una sola propiedad unifamiliar se desocupara.

A parte de todo esto, la mayoría fracasa porque no conoce uno de los secretos mejores guardados de los prestamistas: ***es más fácil conseguir un préstamo para una propiedad grande de apartamentos que para una vivienda unifamiliar***. Los bancos normalmente aman los apartamentos, y son la clase de activos preferidos para hacer prestamos en la actualidad porque han probado su habilidad para producir flujo de efectivo sin importar las condiciones económicas. Las viviendas unifamiliares, por otro lado, no son vistas como propiedades de inversión que producen flujo de efectivo sino como propiedades residenciales donde la gente compra para vivir. En otras palabras: para una propiedad grande, el banco basara la decisión de prestarte dinero o no mirando las operaciones de la propiedad; en una propiedad de 1-4 unidades, el banco basara la decisión de prestarte dinero o no mirando tus ingresos personales.

Los ricos se vuelven más ricos porque tienen acceso a los mejores negocios y a la mejor deuda y la persona promedio sigue siendo promedio porque jamás tiene acceso a los mejores negocios ni a la mejor deuda.

LISTA VIP

Únete a nuestra lista de miembros VIP y recibe contenido educativo exclusivo totalmente gratis en tu correo cada semana. Aprende sobre bienes raíces, acciones, negocios y actualidad sobre las finanzas mundiales. Ingresa aquí: https://vip.comojugarmonopolio.com/listavip

Estos son algunos artículos que hemos obsequiado a los miembros VIP:





¡Suscríbete para recibir más artículos y obsequios como estos en el futuro!

Libros y cursos educativos

Estos son los libros y cursos educativos que tenemos en la actualidad. Puedes encontrarlos en www.comojugarmonopolio.com/libros o www.comojugarmonopolio.com/cursos


CÓMO JUGAR MONOPOLIO
EN EL MUNDO REAL
Por qué la renta de una casita verde es mejor que
un cheque de nómina
MR. MONOPOLY
BEST
SELLER
SANTIAGO. R. T.


CÓMO GANAR $50,000
DÓLARES EN
REDES SOCIALES
Aprende a ganar 100K seguidores y
$50,000 dólares en menos de seis meses
con poco dinero
BEST
SELLER
SANTIAGO R. T.

SANTIAGO R. T.

CUATRO CASAS VERDES... UN HOTEL ROJO

Cómo usar la deuda y los impuestos para enriquecerse



SANTIAGO R. T.

INGRESOS PASIVOS

Más de 30 formas de ganar dinero mientras duermes



"Trabajando fielmente 8 horas al día, con el tiempo llegarás a ser jefe y a trabajar 12 horas al día"
Robert Frost

SANTIAGO R. T.

COMO VOLVERSE UN EMPRESARIO

Aprende a construir un negocio exitoso paso a paso y a levantar capital.




CURSO PARA INVERTIR
EN ACCIONES COMO
WARREN BUFFETT


CÓMO HACER DINERO CON MÁQUINAS EXPENDEDORAS Y CAJEROS ATM DESDE CERO
SOCIEDADECABALLEROS
COMOJUGARMONOPOLIO


CURSO DE EDUCACIÓN FINANCIERA
& CONSTRUCCIÓN DE RIQUEZA
FINANZAS, INVERSIONES & CONTABILIDAD


CÓMO HACER
DINERO EN
AMAZON
DESDE CERO

Contáctanos

Si necesitas una respuesta rápida, una asesoría para la compra de algún producto o tienes cualquier inconveniente, escríbenos a Instagram. Por WhatsApp también atendemos todo esto, pero por lo general nos demoramos más en responder



@Sociedadecaballeros @ComoJugarMonopolio @Vive.Tu.Imposible @HowToPlayMonopoly



Escríbenos a uno de nuestros WhatsApps +57 302 2219107, +57 312 8427427 y +57 310 3730957 para regalarte libros gratuitos y tenerte notificado de nuestros próximos libros, cursos, blogs y demás proyectos.